



# P4P COMPRAS PARA EL PROGRESO

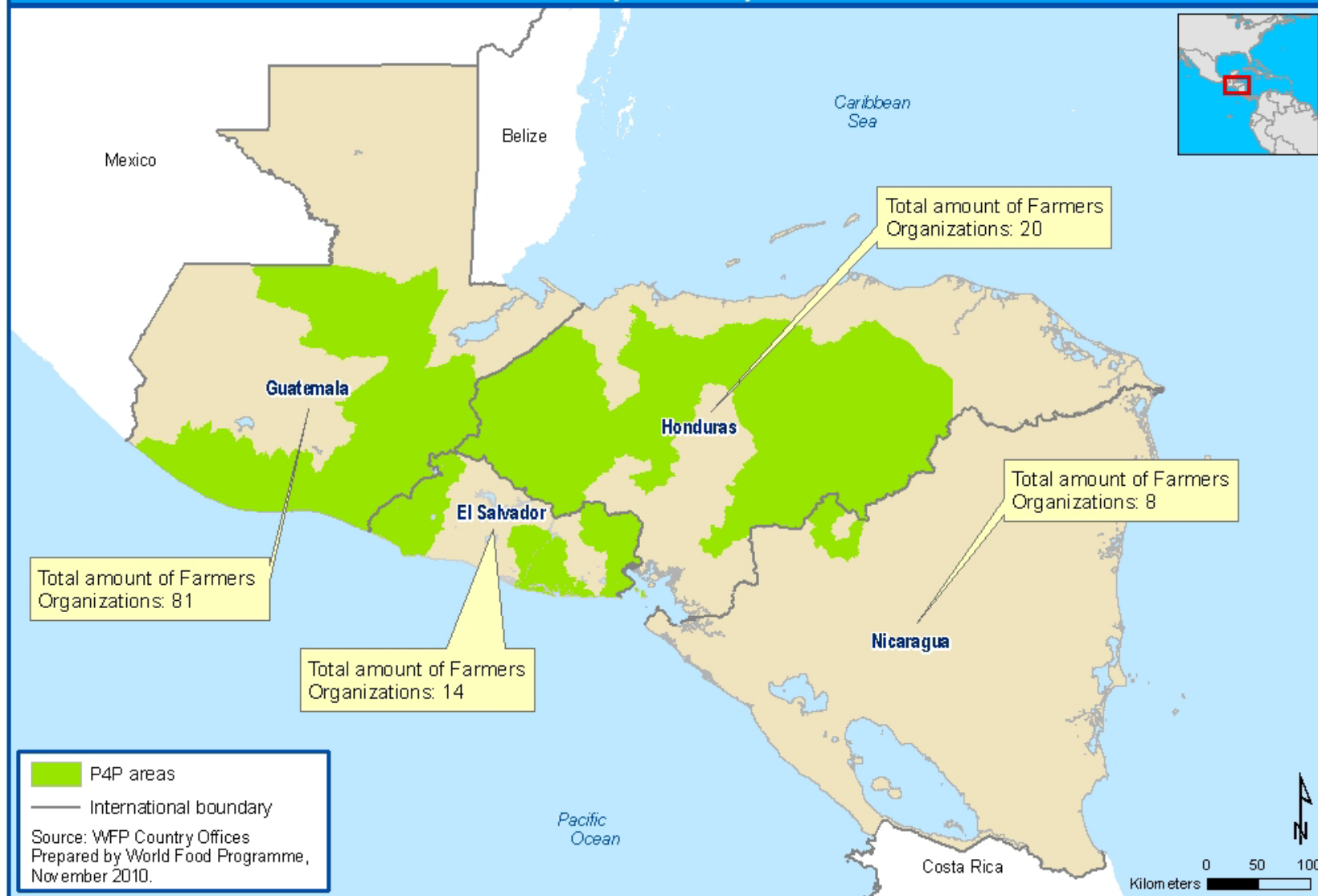
Presentación de Laura Melo  
Octubre 2011



**Programa Mundial de Alimentos**



## Central America: Farmers Organizations involved in P4P areas by country



# CONTEXTO: El piloto de P4P se basa en tres pilares

## Demanda

Experimentar con formas innovadoras de comprar alimentos básicos y promover oportunidades de comercialización para pequeños productores

- Ej. contratos directos y a futuro, o licitaciones con procedimientos menos rigurosos

## Alianzas con socios estratégicos

Vincular la demanda del PMA con los conocimientos técnicos de otros socios para garantizar la calidad y fiabilidad de la oferta local:

- Proporcionar los conocimientos técnicos en el desarrollo de la agricultura y el mercado
- Fortalecer capacidades
- Empoderar a las mujeres

## Aprendizaje e intercambio de conocimientos

Supervisión detallada de resultados durante la fase piloto para aprender de la experiencia e identificar las mejores prácticas para mas adelante expandir el proyecto

***Compras Locales de PMA – la base de P4P***

# P4P: diferentes enfoques y socios estratégicos de un país a otro

## Método 1:

### Organizaciones de agricultores y apoyo a mejorar la oferta

#### Compras de PMA a las organizaciones de agricultores

- Proporcionar apoyo en la producción y comercialización
- Diversas modalidades de contratación
- Organizaciones de diferentes niveles de capacidad - alta, media y baja
- Los principales desafíos - la gobernanza, el acceso a la financiación, limitada disponibilidad de infraestructura y equipo para facilitar la comercialización en grupo, reunir los requisitos contractuales, estándares de calidad

Enfoque común en todos los países

## Método 2

Apoyo a los nuevos sistemas estructurados de comercio

**Apoyo para la implementación de sistemas de recepción de bienes en bodegas, para mejorar el almacenamiento y comercialización de granos básicos**

- Apoyo directo para el establecimiento del sistema de bodegas
  - Compras directas de PMA a través del sistema de bodegas
- Compras a través de las Bolsas de Comercio de Cereales para estimular la actividad comercial.**

**Trabajar con organizaciones de agricultores para aumentar su capacidad de participar en el comercio**

**Mejorar la competitividad en el mercado**

**Ofrecer una alternativa de mercado para los excedentes de los agricultores**

**Modalidad de contratación - modificación de licitación**

**Formación sobre contratos para las compras del PMA**

**La inversión en equipos de marketing - máquinas de coser, balanzas**

## Países

Etiopia, Malawi, Tanzania, Uganda, Zambia

## Método 3

Pequeños y medianos comerciantes

**Conexión de las organizaciones de agricultores a los procesadores de alimentos establecidos**

**Desarrollar la capacidad local de procesamiento - galletas, productos nutricionales de alimentación complementaria**

Mozambique, Kenya

## Método 4

El desarrollo de las capacidades locales de elaboración de alimentos

Afganistan, Etiopia, Guatemala, Mozambique, Zambia

Enfoques se combinan para ajustarse a las necesidades de los países

# P4P Centroamérica: Los objetivos principales

## Al final de los proyectos piloto

- ¿Cuáles son las expectativas?
- ¿Cuáles son los principales objetivos?

### PRODUCTORES

*Aumentar la producción*

*Reducir las pérdidas*

*Aumentar los ingresos por la venta de granos básicos*

### LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES

*Proporcionan servicios a los miembros*

*Capacidad para comercializar*

*Acceso al crédito formal*

*Actúan como unas pequeñas empresas*

### EL MERCADO

*Aceptar los productores pequeños y las OPAs como proveedores fiables*

*Productores pequeños sean un segmento del mercado atractivo para los proveedores de insumos y las instituciones financieras*

*Los OPAs sean actores competitivos del mercado*

**GÉNERO**

Compras, apoyo, catalizar

**Las organizaciones de productores**

- Establecer / mejorar el almacenamiento y el control de calidad
- Establecer / mejorar el procesamiento después de la cosecha
- La gobernabilidad
- La gestión financiera
- Acceso a servicios financieros
- El género

- Las compras de PMA
- Facilitar los contactos comerciales con compradores alternativos
- Facilitar las relaciones comerciales con proveedores de insumos
- Facilitar las relaciones con instituciones financieras
- El fortalecimiento de la capacidad, el entrenamiento, y la co-inversión

**Los productores**

- Aumentar la productividad de los agricultores
- Promover técnicas sostenibles y productivas
- Disminuir las pérdidas después de la cosecha
- Aumentar la calidad de la producción
- Los productores sean capaces de acceder a insumos de calidad
- Sean capaces de vender de forma rentable a los precios del mercado

**El mercado**

El fortalecimiento de la capacidad, entrenamiento & la co-inversión

**ANÁLISIS DETALLADA DE LA CADENA DE VALOR PARA IDENTIFICAR LAS ÁREAS PRINCIPALES DE INTERVENCIÓN**

# P4P: Resumen de actividades en Centroamérica

## El Salvador

- 14 organizaciones de agricultores
- 2,460 familias (aprox. 15,000 personas)
- Compras del PMA
  - ✓ 3,035 TM (maíz 2,961; frijoles 74)
  - ✓ US\$1.2 millones

## Guatemala

- 86 organizaciones de agricultores
- 16,378 familias (aprox. 97,500 personas)
- Compras del PMA
  - ✓ 15,227 TM
  - ✓ US\$6.7 millones

## Honduras

- 20 organizaciones de agricultores
- 5,661 familias (aprox. 34,000 personas)
- Compras del PMA
  - ✓ 11,757 TM
  - ✓ US\$8.4 millones

## Nicaragua

- 8 organizaciones de agricultores
- 2,000 familias (aprox. 12,000 personas)
- Compras del PMA
  - ✓ 2,317 TM
  - ✓ US\$888,000



- ✓ 128 organizaciones de agricultores
- ✓ 26,260 agricultores
- ✓ Contratos de compra de mas de 32,000 toneladas de granos básicos
- ✓ US\$17 M en contratos de compras

# P4P Nicaragua: Pilares de la estrategia de implementación

## Organización de los Pequeños Productores



### Vinculación al Mercado

- Identificar potenciales compradores
- Capacitación en técnicas de comercialización
- Mejorar la calidad del producto
- Vincular producción con:
  - ✓ Industria de cereales
  - ✓ Mercado local
  - ✓ Mercado Regional
  - ✓ Compras del PMA
  - ✓ Programas alimentarios

### Establecimiento de Alianzas Estratégicas



### Sistematización de las Experiencias

- Línea de Base
- Estudios de caso
- Historias exitosas
- Procedimientos de compras
- Paquetes tecnológicos
- Metodología de capacitación
- Validación de las experiencias

P4P se enmarca en el Plan Nacional de Desarrollo Humanos y la Ley de Soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional del Gobierno

# Compras P4P vs Total de Compras

## COMPRAS P4P VS TOTAL DE COMPRAS: Enero – Junio 2011

Origin Country	Non P4P food purchases		P4P food purchases		TOTAL FOOD PURCHASES (P4P + non P4P)		% P4P purchases
	Tot contracted (mt)	Tot value of contracts, US\$	Tot contracted (mt)	Tot value of contracts, US\$	Tot contracted (mt)	Tot value of contracts, US\$	
EL SALVADOR	7,333	8,231,97	2,479	1,022,492	9,813	9,254,467	25%
GUATEMALA	13,398	9,701,872	6,296	2,768,697	19,694	12,470,568	32%
HONDURAS	23,054	16,306,876	6,650	6,346,997	29,704	22,653,872	22%
NICARAGUA	4,488	4,121,991	1,824	713,899	6,313	4,835,890	29%
<b>Grand Total</b>	<b>48,273</b>	<b>30,953,936</b>	<b>17,249</b>	<b>10,852,085</b>	<b>65,524</b>	<b>49,294,797</b>	

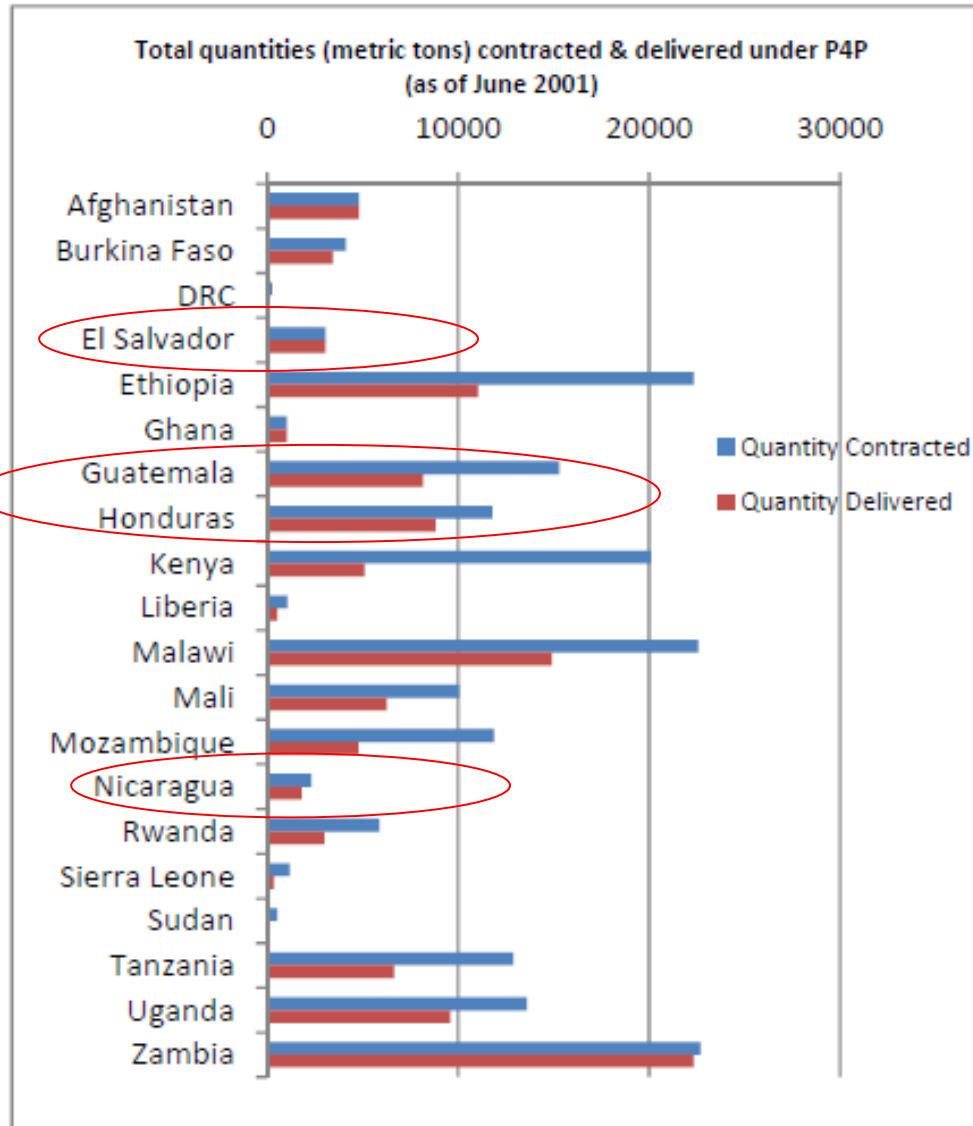
Source: data extracted from WINGSII 15 July 2011 by ODPF

# P4P: Compras vs Entregas

## COMPRAS P4P VS ENTREGAS: Setiembre 2008 – Junio 2011

Origin country	2008		2009		2010		Jan-June 2011		Total Quantity contracted	Total Quantity delivered	% Default
	Quantity contracted	Quantity delivered	Quantity contracted	Quantity delivered	Quantity contracted	Quantity delivered	Quantity contracted	Quantity delivered			
El Salvador			556	555	2,454	2,454	25	25	3,035	3,034	0%
Guatemala			2,744	2,201	8,729	5,308	3,804	592	15,277	8,127	45%
Honduras			2,414	2,414	7,326	3,966	2,017	1,714	11,757	8,791	20%
Nicaragua	50	50	200	200	1,872	1,529	195	0	2,317	1,779	10%
<b>Grand Total</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>5,914</b>	<b>5,370</b>	<b>20,381</b>	<b>13,257</b>	<b>6,041</b>	<b>2,331</b>	<b>32,386</b>	<b>21,731</b>	<b>31%</b>

# P4P: Compras y Entregas in Centroamérica vs Global



# P4P: Ahorros de Costos Comparado con Precios Internacionales

P4P Activities	Commodity	Quantity contracted (mt)	International Price US\$/(mt) [IP]	Local Price US\$/(mt) [LP]	Value International contract US\$ IC=[mt*IP]	Value Local Contract US\$ LC=[mt*LP]	Cost Savings US\$ [IC-LP]
El Salvador	Beans	74	900	1,932	76,329	109,155	-32,826
	Maize	2,961	430	379	1,276,834	1,116,850	159,984
Guatemala	Beans	302	933	1,105	295,177	334,337	-39,161
	Maize	14,974	532	440	8,097,657	6,426,331	1,671,326
Honduras	Beans	3,199 -	1,207	1,715	3,697,028	5,128,751	-1,431,723
	Maize	8,557	494	386	3,896,719	3,241,413	655,307
Nicaragua	Maize	2,297	432	379	944,255	870,181	74,074
	Rice	20	734	871	14,680	17,420	-2,740
Grand Total		32,384	566	532	18,298,679	17,244,438	1,054,241

## Capacitación Técnicas de Producción

- Fortalecimiento de capacidades técnicas
- Talleres de capacitación a técnicos y promotores
- Capacitación a pequeños productores de granos básicos

## Alternativas Tecnológicas

- Análisis de suelos
- Selección y aplicación de paquetes de fertilización
- Validación de paquetes de fertilización en parcelas con análisis de suelos



**Producción y calidad**

## Estudio de Caso: Guatemala

- El ICTA (Instituto de Ciencia y Tecnología) ha asociado con P4P para apoyar a la *Cooperativa Integral Agrícola La Montaña* con facilitar una **parcela de demostración** de 7000m<sup>2</sup>.
- Los miembros productores han ganado en experiencia de primera mano en cultivar frijol negro,
  - Un cultivo que la comunidad no había plantado antes aunque era un *alimento básico en la dieta local*
- Miembros aprendieron técnicas sostenibles en la preparación del suelo, riego, control de malezas y plagas, y la cosecha.



### Cooperativa Integral Agrícola La Montaña

- En la llanura costera del Pacífico en el sur de Guatemala, en la aldea La Montaña, en Retalhuleu
- Se formó hace unos 15 años
- 21 miembros: 7 mujeres y 14 hombres, quien cultivan principalmente maíz y frijol.



## Mejoramiento de la Post-cosecha y Almacenamiento

- Capacitación en técnicas post cosecha: técnicos, promotores y productores
- Almacenamiento, manejo de bodegas, buenas prácticas agrícolas y de manufactura
- Almacenamiento seguro con silos metálicos
- Promoción de la cosecha temprana

## Almacenamiento en bodegas

- Coordinación con el área de Logística PMA para realizar revisión, asesoría y capacitación sobre manejo de bodegas.

## Control de calidad

- Dotación de equipos de control de calidad (medidores de humedad, balanzas, cosedoras de sacos y báscula)
- Capacitación sobre muestreos y estándares de calidad (LABAL)

## P4P: Áreas de trabajo



### Procesamiento y comercialización

- Diagnóstico y peritaje en plantas de procesamiento
- Co-financiamiento en la adquisición de los equipos (secadora, pre-limpiadora y clasificadora densimétrica, procesamiento manual)
- Capacitación al equipo técnico de las cooperativas en el manejo de los nuevos equipos
- Grano con los estándares de calidad comprados por el PMA
- Con una mejor calidad, los productores aumentarán sus beneficios (e.g. de US\$ 22 a US\$ 33 por tonelada en Nicaragua).

## Fortalecimiento Organizacional y Capacitación



- Entrenamiento de agricultores en: control de calidad, comercialización, control de plagas, gestión de almacenes, gestión integrada de los cultivos, las extensiones rurales, las técnicas post-cosecha, entre otros.
- Miembros directivos de organizaciones participan en diplomados desarrollados específicamente para P4P (Nicaragua e ahora en Honduras) en contabilidad y finanzas.
- Capacitación sobre cooperativismo y enfoque de género
- Fortalece las estructuras administrativas y la gestión financiera de las OPAs mediante la creación de comités de crédito y comercialización y la facilitación de entrenamiento organizacional

## Estudio de Caso: Nicaragua

- La UCA (Universidad Centro Americana), según un acuerdo con P4P en diciembre de 2010, inició un programa de **certificación en la gestión financiera y contabilidad** para el liderazgo de las OPAs.
- La formación apoya a las OPAs a manejar el crédito existente y enseña cómo tener acceso a otras oportunidades de financiación privada.
- En agosto, la primera promoción de 37 alumnos se graduó del programa en la UCA, de los cuales 11 se graduaron con honores.



Los primeros graduados del Diplomado de UCA, agosto de 2011

“Cuando más aprenden los líderes a gestionar los recursos y mantener registros contables precisos, sus organizaciones irán logrando mayor eficiencia y por lo tanto mayor competitividad. Luego, comparten estas capacidades con sus miembros agricultores y con otras OPAs.”

--Neyda Quintanilla, Coordinadora del Programa

## Acceso a crédito

- Creación de fondos revolventes en especies en el 2009
- Compras de insumos por volúmenes
- Facilitación de contactos con instituciones financieras

## Estudio de Caso: El Salvador

- 13 de las 14 OPAs afiliadas a P4P facilitan fondos revolventes
- se mantiene una tasa de retorno global de 61%
- **San Marcos de las Pozas**, una OPA, aumentó su fondo rotatorio en 190% en los últimos dos años, mientras se registraba una tasa de morosidad del 0% en 2009
  - Cuenta con un fondo rotatorio de crédito de US\$32,000, un aumento de los US\$10.000 en 2009.

### San Marcos de las Pozas

- 60 miembros (16 mujeres; 44 hombres)
- Produce maíz, frijol y sorgo
- Se afilió con P4P en junio de 2009
- Desde 2009, el rendimiento de maíz ha aumentado de 150 a 412 TM.
- Asociaciones con el sector privado incluyen los proveedores de insumos agrícolas DIAGRO y El Surco.

# P4P LAC: Quien hace o qué?

- Coordinación
- Marco político y liderasco
- Asistencia técnica
- Acceso a insumos
- Servicios financieros

Gobiernos

Agencias  
Internationales &  
ONU

- Asistencia técnica
- Acceso a maquinaria y infraestructuras
- Capacitación
- Apoyo para acceso a crédito

**Instituciones  
financieras**

- Payment mechanisms
- Access to credit

**Sector Privado**

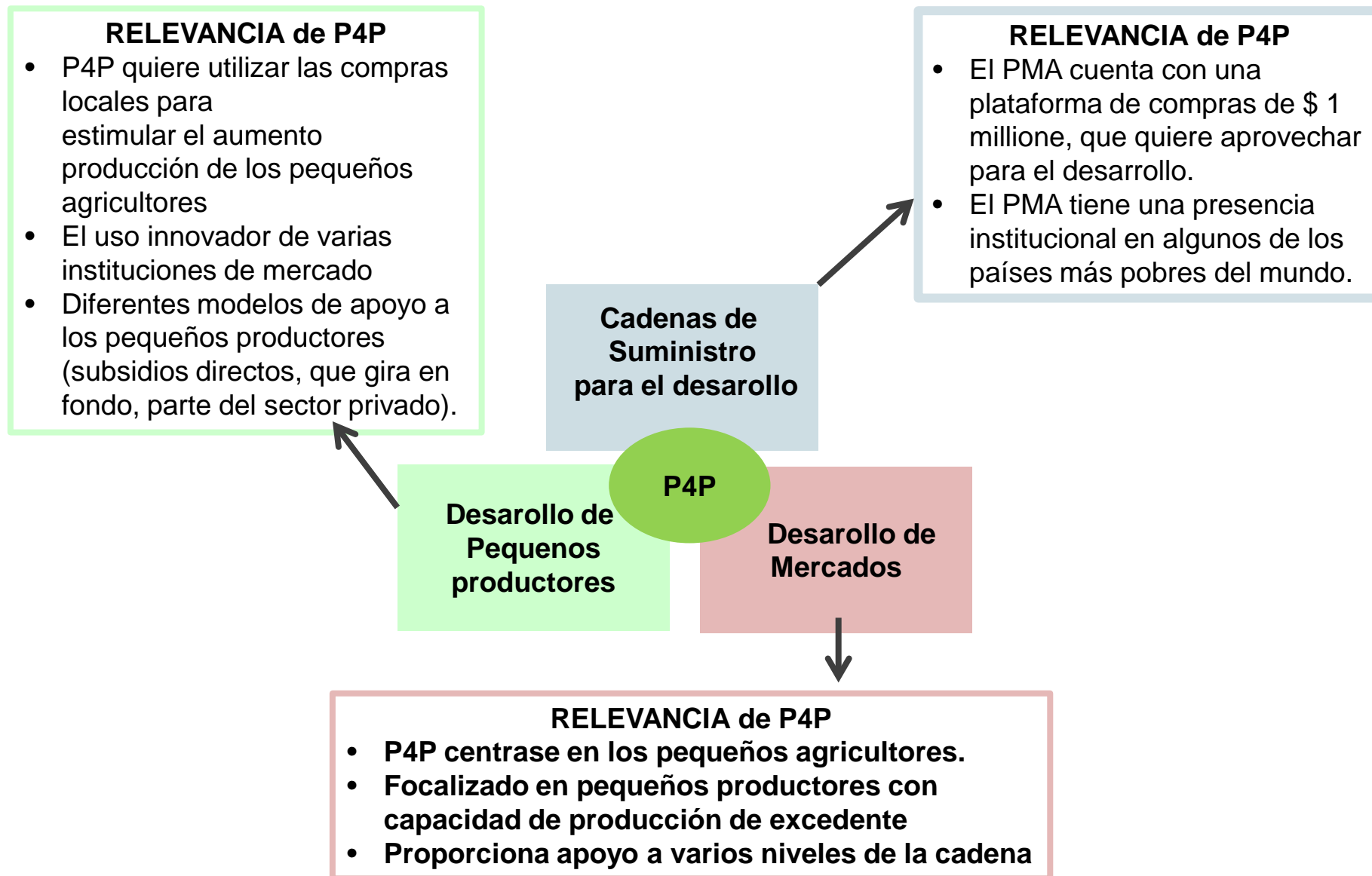
- Acceso a crédito para insumos
- Capacitación
- Información de mercado
- Procesamiento y transformación
- Compradores

**Instituciones  
Academicas**

- Capacitacion
- M&E

**ONG**

- Apoyo Técnico
- Entrenamiento
- Acceso a crédito



Visite [www.wfp.org/purchase-progress](http://www.wfp.org/purchase-progress)

