



WFP/Tania Moreno

P4P Compras para el Progreso Centroamérica

Tema del Mes: La Comercialización de los granos

La comercialización de granos básicos tiene un potencial significativo ante el aumento de los ingresos de las personas agricultoras, mejorando así sus condiciones de vida en áreas rurales, fortaleciendo la seguridad alimentaria de los hogares y contribuyendo al desarrollo agrícola. La experiencia del PMA, a través de su iniciativa Compras para el Progreso (P4P), ha mostrado que los agricultores han podido incrementar sus ganancias aunando fuerzas y, vendiendo sus granos de manera colectiva. No obstante, este proceso requiere mejoras en ámbitos, tales como las técnicas agrícolas, la innovación tecnológica, el acceso al crédito, así como en la capacidad organizacional.

En Centroamérica, estructuras rígidas de mercado, bajos niveles de productividad y limitaciones logísticas, son desafíos que impiden a las personas agrícolas acceder a mercados para comercializar sus granos. Tienen un acceso limitado a una infraestructura adecuada, incluyendo bodegas, transporte, equipo para el empaque y el almacenamiento de los productos. La mayoría de los agricultores no están acostumbrados a producir con calidad y no tienen las competencias para identificar y negociar con mercados potenciales y alcanzar su demanda. Además, ante la necesidad de liquidez para pagar los costos derivados de la producción, los agricultores se ven obligados a vender sus excedentes, justo después de la cosecha, a intermediarios que ofrecen precios bajos y controlan el acceso al mercado. Por otro lado, las organizaciones de pequeños agricultores (OPAs) no tienen el capital de trabajo necesario para comprar el grano a su membresía y asegurar el transporte; también tienen una limitada capacidad de almacenamiento para ofrecer grandes volúmenes al mercado.

P4P trabaja con socios para estimular la productividad de las personas agricultoras, a través de la promoción de mejores técnicas agrícolas y, un mejor acceso a innovaciones tecnológicas. También, fortalece las capacidades de las OPAs para que se puedan convertir en negocios sostenibles, capaces de proporcionar a su membresía los servicios post-cosecha adecuados y fomentar la acción colectiva para superar las exigencias del mercado. P4P tiene la capacidad de reunir expertos que proporcionan una asistencia adecuada a las asociaciones y su membresía a lo largo de la cadena de valor, para apoyarles en la comercialización colectiva del maíz y del frijol.

La experiencia del PMA en la comercialización de granos básicos fue presentada recientemente en el marco de una iniciativa conjunta del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), la Unidad Regional para la Asistencia Técnica (RUTA) y la Secretaría Ejecutiva del Consejo Agropecuario Centroamericano (SE-CAC), que busca conectar los agricultores a los mercados. Dos asociaciones por parte de P4P- ASODINA de **Guatemala** y ARSAGRO de **Honduras**- presentaron sus experiencias de fortalecimiento de procesos productivos y comerciales para vender al sector privado.

Este mes, en nuestro boletín, nos enfocamos en:

- 1 como, al fortalecer las capacidades de **acción colectiva de las OPAs**, se facilita la comercialización de los granos;
- 2 el **papel catalizador** de P4P para conectar las OPAs a una variedad de actores en el mercado.



WFP/Tania Moreno

Nuestros Países

Página 3



WFP/Laura Melo

Voces de P4P

Página 4



ENFOQUE EN EL APRENDIZAJE

P4P llegó al medio término de sus cinco años de implementación como piloto enfocado en conectar a los pequeños agricultores a los mercados, a través de la optimización de las compras locales. La definición de las prioridades de aprendizaje de la iniciativa en cada país, así como de los ajustes requeridos para la etapa final del proyecto fueron los temas centrales de la reunión de los Coordinadores P4P, realizada en Panamá.

El evento reunió a los coordinadores, los oficiales de M&E y los monitores de campo de **El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua**, así como al equipo de finanzas de P4P de Roma.



Fomentando la acción colectiva de las OPAs para la venta formal de granos

El PMA considera que las ventas colectivas, a través de las OPAs, ofrecen mejores oportunidades para superar las limitaciones relacionadas con volumen, calidad del producto y el mercado (altos costos de comercialización y de transacción). La membresía necesita confiar en las asociaciones y en sus líderes. Necesitan saber que no solamente son capaces de ofrecer servicios post-cosecha, sino también de defender sus intereses en el momento de comercializar y compartir ganancias.

En la región, P4P ha estado trabajando con las OPAs para fortalecer sus capacidades financieras, administrativas y de gestión. Por ejemplo, en **Guatemala**, las ONGs socias proporcionan capacitaciones en estructura organizacional, administración, finanzas y responsabilidad fiscal, en los idiomas locales. En **El Salvador**, P4P, conjuntamente con la Cámara de Comercio y el Programa de Desarrollo de Proveedores del PNUD, apoyó a las OPAs en la formulación de planes de negocios y proporcionó las capacitaciones administrativas y financieras requeridas. Actualmente, el proyecto está también desarrollando la capacidad legal de las OPAs. En **Nicaragua**, el equipo P4P diseñó, en estrecha colaboración con las unidades de comercialización de las OPAs, herramientas para el cálculo de los costos capacitando a líderes en administración de empresas. Estas acciones forman parte de un esfuerzo de los cuatro países P4P en la región para ayudar a las OPAs a ser más profesionales y emprendedoras.

P4P y sus socios también apoyan la adquisición y el uso de equipo para el procesamiento y el almacenamiento de los granos. Eso permite a las OPAs aumentar su capacidad de agregación y acceder al mercado con mayores volúmenes de grano y mejor calidad, aumentando, al mismo tiempo, su poder de negociación. En **Honduras**, P4P apoyó el establecimiento de cinco centros procesadores de granos, financiados por el Mecanismo Alimentario de la Unión Europea. En **El Salvador y Guatemala**, se organizan intercambios de experiencias de manera regular, permitiendo a OPAs visitar instalaciones post-cosecha y de almacenamiento de otras OPAs para conocer más sobre sus estrategias de comercialización.

Las OPAs necesitan entender mejor como funcionan los mercados si quieren acceder a ellos mismos. Este proceso, implementado en los cuatro países de la región, ayuda a las OPAs a adoptar un mayor enfoque empresarial. En **Guatemala**, el equipo de P4P trabaja de la mano con el equipo de Análisis de Vulnerabilidad y Mapeo del PMA, MFEWS y el Ministerio de Agricultura en capacitaciones para análisis básico de mercado. Eso les ayuda a tener un mejor entendimiento de las variaciones de precios y a ajustar sus estrategias de comercialización. En **Honduras**, P4P trabaja con IICA y DICTA para capacitar a las OPAs en agro-negocios y estrategias de mercado y negociación.

Finalmente, el poder evolucionar en el mercado formal depende también del acceso al crédito para la comercialización. Éste proporciona a las OPAs liquidez para pagar a la membresía contra de la entrega de sus productos a la asociación. Sirve de incentivo para que los pequeños agricultores comercialicen sus granos a través de las OPAs, al mismo tiempo que ayuda a las OPAs a desarrollar su acción colectiva para ofrecer al mercado mayores cantidades de grano cuando los precios son más favorables. P4P sirve de enlace entre las OPAs y las instituciones crediticias. No obstante, el acceso a crédito sigue siendo un desafío: muchas de las OPAs todavía no cumplen con los requerimientos solicitados por las instituciones de crédito. En **Nicaragua**, cinco OPAs están en proceso de negociación de crédito con instituciones privadas y públicas, incluyendo al Banco de la Producción (BANPRO), el Banco Produzcamos y el Banco LAFISE. En **Guatemala**, conversaciones con BANRURAL resultaron en la obtención de crédito a la comercialización. En **El Salvador**, se llegó a un acuerdo con el proyecto de Desarrollo Rural Central de MAG-PRODEMOR y el proyecto de Modernización para las regiones Central y Paracentral: los esfuerzos técnicos y financieros serán coordinados para la implementación de una iniciativa empresarial para la producción y la comercialización de granos básicos.

P4P, catalizador para acceder a los mercados compartiendo experiencias

Al utilizar su demanda de granos básicos, el PMA, a través de P4P, incentiva a las personas agricultoras a producir grano de mayor calidad. Al mismo tiempo, capacita a los líderes de las OPAs en procesos administrativos de comercialización, como la elaboración de contratos formales –cálculo de costos, negociación de precios y respuesta adecuada a especificaciones en contratos-. En **El Salvador**, el PMA compró granos de los pequeños agricultores para distribuir en el marco de su respuesta a la emergencia provocada por la Tormenta Tropical 12E. En **Honduras**, existe un acuerdo entre el Gobierno y el PMA para abastecer al programa de Merienda Escolar con los excedentes de los pequeños agricultores. Mientras eso proporciona a las OPAs participantes un mercado sostenible y seguro, éstas fortalecen sus capacidades para responder a requerimientos específicos, facilitando así su participación en otros mercados. En el 2011, más de 7,800 toneladas métricas (TM) fueron compradas para el programa de Merienda Escolar.



Más importante, P4P trabaja con las OPAs para fortalecer su vía de acceso a mercados formales, más allá de PMA, relacionando a los agricultores con el sector privado, incluyendo a procesadoras, productores de CSB, molineros, supermercados y agro-industrias. En **Nicaragua**, las OPAs participan de manera regular en ferias y mesas de negociación, teniendo así la oportunidad de encontrarse con potenciales compradores nacionales e internacionales. En estos eventos, también tienen la oportunidad de distribuir muestras de su producto. En **Guatemala**, los contactos con los supermercados y los detallistas han sido bastante dinámicos: los pequeños agricultores han vendido más de 3,250 TM a supermercados, detallistas, procesadoras.

VENTAS DE LAS OPAs P4P AL SECTOR PRIVADO FORMAL (EN TONELADAS METRICAS)

EL SALVADOR	275.87
GUATEMALA	3,425.79
HONDURAS	6,195.91
NICARAGUA	1,947.93
TOTAL	11,845.50

Finalmente, P4P está facilitando el acceso a programas institucionales de protección social. En **Nicaragua**, los agricultores, a través del programa CRISOL, han vendido 1,932.59 TM de granos básicos a ENABAS, una compañía estatal encargada de almacenar alimentos en caso una emergencia ocurra en el país.



Los esfuerzos continúan para lograr una comercialización sostenible tanto ante el sector público como el privado. Esto requiere cambiar de mentalidad, pasando de productores a pequeña escala a ser participantes proactivos en los procesos de producción y de construcción de negocios comerciales.

EL SALVADOR

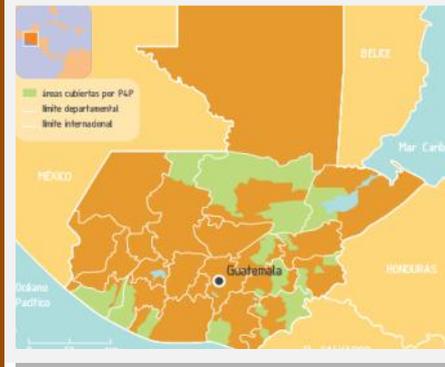


OPAs	18
MIEMBROS	4,706
% MUJERES	40
CONTRATADO (TM)	3,743
VALOR TOTAL (\$)	1.6 mil
CAPACITACIONES	953
PARTICIPANTES	9,692
SOCIOS	17

- ◆ Acuerdo con el Director del Departamento de Asociaciones Agropecuarias del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), para fortalecer el trabajo cooperativo en las asociaciones participantes en la iniciativa P4P.
- ◆ 163 miembros (118 hombres y 45 mujeres) de 12 OPAs recibieron capacitaciones en: controles internos, desarrollo de planes de producción y procesos de compra de PMA
- ◆ Reunión con el nuevo director del CENTA para presentar la iniciativa P4P y continuar las alianzas

Socios Clave: Fundación Howard G. Buffett, Cámara de Comercio e Industrias, Fundación CARITAS, CENTA, DISAGRO y FERTICA, Ministerio de Agricultura y Ganadería, FAO, PREMODER y PRODEMORO (FIDA programas de desarrollo rural), PNUD (con el Programa de Desarrollo de Proveedores), Visión Mundial.

GUATEMALA



OPAs	68
MIEMBROS	9,952
% MUJERES	53
CONTRATADO (TM)	17,023
VALOR TOTAL (\$)	7,7 mil
CAPACITACIONES	501
PARTICIPANTES	29,032
SOCIOS	44

- ◆ Visita de campo del Embajador de Canadá al proyecto P4P financiado por Canadá (Enero 31-1 Feb)
- ◆ Diagnóstico participativo en género en 7 OPAs (Canadá) y en la región norte (HGBF)
- ◆ Entrega de silos plásticos (rígidos y flexibles) en la región norte (HGBF)
- ◆ Apoyo en la participación de agricultores en la Feria de Desarrollo Rural organizada por BANRURAL en Jutiapa (Canadá).
- ◆ Estrategia presentada al proyecto P4P en respuesta a la petición del Ministerio de Agricultura "Triangulo de la Dignidad" para pequeños agricultores

Socios Clave: Fundación Howard G. Buffett, Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (CIDA), BANRURAL, Catholic Relief Services, Centro Internacional para el Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT), DISAGRO, FAO, Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA), Instituto Nacional de Comercialización Agrícola (INDECA), Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación (MAGA), Instituto de Ciencia y Tecnología Agrícolas (ICTA).

HONDURAS



OPAs	23
MIEMBROS	11,365
% MUJERES	23
CONTRATADO (TM)	17,552
VALOR TOTAL (\$)	11.1 mil
CAPACITACIONES	711
PARTICIPANTES	29,415
SOCIOS	28

- ◆ Inauguración del uno de los cinco centros de procesamiento del grano, financiado por el *European Union Food Facility* (Dept. of Olancho)
- ◆ Reunión con el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA) para negociar el financiamiento de OPAs para la compra de granos básicos a los agricultores y otras inversiones

Socios Clave: EUFF, Fundación Howard G. Buffett, Banco Nacional de Desarrollo Agropecuario (BANADESA), COOPACYL, CRS, FIDA/ PROMECOM, Fundación Prolancho, Gobierno de Honduras, IICA, INA, Secretaría de Agricultura y Ganadería, DICTA, Instituto Nacional de Formación Profesional, ONU Mujeres, FAO, SAN Red Coalición.

NICARAGUA



OPAs	11
MIEMBROS	2,100
% MUJERES	30
CONTRATADO (TM)	2,407
VALOR TOTAL (\$)	920,000
CAPACITACIONES	784
PARTICIPANTES	13,050
SOCIOS	12

- ◆ Capacitación impartida por el laboratorio LABAL a 50 técnicos y promotores sobre muestreo y control de calidad
- ◆ Primera sesión de siete sobre planes de negocio impartida por el Centro de Exportaciones e Inversiones de Nicaragua (CEI)
- ◆ Alianza de negocios entre las OPAs para la comercialización de granos al Grupo LAFISE
- ◆ Reunión con representantes del Instituto de Investigación Aplicada y Promoción de Desarrollo Local (NITLAPAN)-Universidad Centroamericana (UCA) para coordinar actividades de M&E

Socios Clave: Fundación Howard G. Buffett, FAO, Laboratorio de Tecnología de Alimentos (LABAL), IICA, Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria (INTA), Ministerio Agropecuario y Forestal, UCA, Organización Internacional Regional de Sanidad Animal y Vegetal.

CARNEL es una OPA de la Zona Norte de Honduras, con una membresía de 360 productores. Empezó a trabajar con P4P en el 2010. Un año después, CARNEL logró comercializar 5,435 toneladas métricas de granos básicos, de los cuales unos 1,125 TM al PMA. Antes de participar a P4P, la organización solía vender su producción a intermediarios locales. Ahora, CARNEL vende directamente a la agroindustria. Alex Hernández, vicepresidente de la organización, nos explicó cuáles son las ventajas para los productores de vender en el mercado formal.

¿Quiénes son sus principales compradores?

Nosotros trabajamos en gran mayoría con la agro-industria, empresas procesadoras y concentrados. Una pequeña parte de la producción se vende también en el mercado local y otra parte al PMA.

¿Cuál es la diferencia entre la venta formal e informal?

Vender al mercado formal implica un cambio de visión y una profesionalización de nuestro oficio como agricultores. Los productores trabajan para tener más excedentes y acceder a ventas interesantes. A través del mercado formal, los productores se aseguran de vender el total de su producción; mientras que en el mercado informal, las ventas son inseguras: normalmente no se logra vender más de un cuarto de lo cosechado.

¿Cuáles son los beneficios de la venta en el mercado formal? ¿A quién se beneficia y cómo?

El beneficio es primero de los agricultores que aumentan su productividad. En el mercado formal se obtienen mejores precios. CARNEL apoya al productor a tener mejor precio, porque en nuestras negociaciones con el sector privado, usamos como referencia, los precios del maíz y del frijol fijados en Agrobolsa. El mercado formal es un mercado más seguro que permite mejorar de manera más sostenible la vida de los agricultores.

¿Qué tipo de apoyo fue proporcionado por P4P?

P4P nos apoyó a lo largo de la producción, capacitándonos en buenas técnicas agrícolas, manejo post-cosecha, clasificado, mercadeo y logística. Con eso, pudimos entrar en otro escalón de comercialización y extendernos en el mercado. P4P nos enseñó a construir negocios más rentables. Nos sirvió también de enlace con la industria: se crearon espacios para que nosotros pudiéramos presentar nuestros granos a la industria. Las ruedas de negocios organizadas nos apoyaron en establecer una mejor comunicación con la agro-industria.

¿Cuáles son los principales problemas enfrentados?

Tenemos un problema después de la cosecha, cuando se han vendido los granos pero que se tardan varias semanas para recibir los pagos. La mayor parte del tiempo, los productores necesitan tener dinero inmediatamente para vivir, cubrir los gastos de producción, etc. También, tenemos un problema con la infraestructura: hemos logrado tan buenos niveles de producción para comercialización que ahora nuestras instalaciones de secado no son suficientes. Finalmente, hemos aprendido a monitorear las variaciones de precios y a estar más atentos.

¿Cuáles son sus perspectivas de ventas al futuro? ¿Se logró establecer relaciones sostenibles con compradores formales?

Estamos buscando comercializar la misma cantidad de granos que en el 2011. Nuestras relaciones con las procesadoras y los concentrados ya están definidas y establecidas.



Gabriela Abufeles
Gerente Regional de
IMSA, Honduras

Gabriela Abufeles es Gerente

Regional en la molinera hondureña, IMSA que fabrica, entre otros productos, harina de maíz, trigo, así como fortificada. IMSA trabaja con pequeños productores desde el 2008 y con los beneficiarios de P4P desde el 2010. Al mismo tiempo, provee al PMA de harinas fortificadas para sus proyectos de asistencia alimentaria, tales como la Merienda Escolar. Gabriela compartió con nosotros su visión del trabajo conjunto con el sector agrícola de pequeña escala en Honduras.

¿Cómo empezó el trabajo con los pequeños productores? ¿Cuál fue el papel de P4P?

IMSA es parte de un convenio con el Gobierno y la Secretaría de Agricultura y Ganadería, que incentiva a la industria comprar grano nacional. Además, somos una empresa socialmente responsable y pensamos que el comprar local es de mayor auge para la población y para los agricultores. El grano nacional es también más aceptado por la población para su consumo. Fue por estas razones que nos dirigimos hacia los productores de pequeña escala. El saber que los productores fueron capacitados por P4P es un sello de calidad para nosotros: sabemos que garantizamos la calidad de nuestra harina.

¿Hasta el momento como ha sido la experiencia?

¡Excelente! Sentimos una enorme satisfacción porque miles de campesinos están capacitados y tienen una mejor vida; además, se contribuye a desarrollar el campo agrícola nacional. Creo que P4P es realmente un mecanismo sostenible entre el campo y el consumo masivo; es un programa estratégico que aporta muchos beneficios y que garantiza materia prima de excelente calidad.

¿Suelen las organizaciones cumplir con los requerimientos de IMSA?

Si, perfectamente. Se adaptaron muy bien.

¿Trabajan con los pequeños productores de manera regular?

Si, tenemos una relación sostenible a lo largo de la cosecha. En el momento de la cosecha, iniciamos las pláticas para ver qué cantidad van a poder comercializar. Ahora, también vamos a comprar de postrera. IMSA enfoca su trabajo en los pequeños agricultores que están registrados en la Secretaría de Agricultura y Ganadería y busca ofrecerlos beneficios: por, ejemplo, hemos fijado un plazo de pago de ocho días, porque estamos conscientes que ellos necesitan este dinero para subsistir. Eso garantiza también que ellos regresen a nosotros para vender productos de excelente calidad. Es una relación de ganar-ganar.

¿Alguna sugerencia para mejorar la relación?

Un comentario, tal vez: quisiéramos que el acercamiento que tenemos con los productores sea más continuo y no solamente en el momento de la cosecha. Eso nos ayudaría a conocer más de las proyecciones de producción para una mejor planificación de nuestras compras y así, poder favorecer a los pequeños productores.

¿Qué se podría hacer para que más productores le vendieran?

Los pequeños productores suelen tener recelo a la venta agro-industrial porque temen que su producción no este valorada. Yo pienso que tendríamos que compartirles más los beneficios que tienen al vender sus granos a IMSA, entre ellos el plazo de pago fijado a ocho días y la obtención de precios justos, basados en los precios internacionales.

P4P CENTROAMERICA

BENEFICIARIOS

ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES	120
AGRICULTORES PARTICIPANDO	28,123
% MUJERES	37

COMPRAS DE P4P

TOTAL CONTRATADO (MT)	40,725
TOTAL VALOR (US\$)	21.3 mil
% DE TOTAL COMPRAS	29.7
AHORRO DE COSTOS (US\$)	2,318,310

FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

PRODUCCIÓN	1,106
MANEJO POST-COSECHA	718
COMERCIALIZACIÓN	114
GESTIÓN FINANCIERA	274
ADMINISTRACIÓN	549
GÉNERO	78
OTRO	110
TOTAL	2,949
TOTAL DE PARTICIPANTES	81,189

SOCIOS

INSTITUCIONES DE GOBIERNO	41
AGENCIAS DE LA ONU	6
SECTOR PRIVADO	8
ONGS	36
OTROS	10
TOTAL	101

El próximo mes:

Las reuniones regionales de P4P empiezan; buscan desarrollar una hoja de ruta para la última fase del piloto, poniendo un enfoque particular en (i) definir un agenda de aprendizaje; y (ii) ajustar las estrategias de implementación.

- ◆ **Rwanda:** reunión regional para África del Este y África del Sur, empezando el 5 de marzo 2012
- ◆ **Ghana:** reunión regional para África del Oeste y Afganistán, empezando el 19 de marzo del 2012



CONTACTÉMONOS

OFICINA REGIONAL PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Asesora Regional de Programas
P4P, Laura Melo,
laura.melo@wfp.org

COORDINADORES DE P4P EN LOS PAÍSES EL SALVADOR

Hebert Lopez,
hebert.lopez@wfp.org

GUATEMALA

Sheryl Schneider,
sheryl.schneider@wfp.org

HONDURAS

Nacer Benalleg,
nacer.benalleg@wfp.org

NICARAGUA

Francisco Alvarado,
francisco.alvarado@wfp.org



P4P Compras para el progreso
Programa Mundial de Alimentos
Vicente Bonilla Street Edif. 124-125
Ciudad del Saber, Clayton, Rep. of Panama
wfp.org/purchase-progress