

# P4P Compras para el Progreso Centroamérica



Septiembre/Octubre 2012

## Tema del Mes: Modalidades de Compras de Granos Básicos en P4P

Desde el comienzo de P4P en el 2008 en la región centroamericana, **PMA ha contratado** a través de agricultores de pequeña escala más de **46,000 TM** de granos básicos utilizando diferentes modelos de compra/venta de acuerdo al nivel de desarrollo de las organizaciones de personas agricultoras (OPAs) facilitando el acceso a los mercados. El PMA a través de diferentes modalidades de compra aplicadas en la iniciativa P4P promueve: i) facilitar los procesos de pago; ii) incentivar a invertir en mejoras sostenibles de la productividad y el acceso a los mercados; y iii) favorecer el desarrollo de los mercados y la creación de un entorno propicio mediante la promoción de la competencia y el comercio estructurado.

Uno de los objetivos de la iniciativa P4P se basa en la idea de **asegurar el progreso de las capacidades de las OPAs**, permitiéndoles participar en procesos competitivos de licitación en mercados estructurados. Esto se hace a través de programas de capacitaciones e inversiones para el fortalecimiento de capacidades de acopio, negociación y comercialización.

El PMA a través de P4P, experimenta con modalidades de compras no convencionales como -licitaciones suaves, compras directas o compras a futuro-, cuya finalidad es contribuir a capacitar a las OPAs para que accedan a mercados formales y al mismo tiempo que considera las posibilidades de adaptar sus reglas. La introducción de modelos flexibles se hizo con el objetivo de examinar procesos factibles para facilitar la entrada de pequeños agricultores a los mercados. El PMA ha evolucionado en el uso de prácticas de compras exigentes hasta modelos de compras más flexibles; asumiendo que prácticas menos duras beneficiarían a las OPAs a incrementar sus ventas y progresar frente a los mercados de alimentos, siempre dentro del contexto de P4P y sus países beneficiarios.

En el caso de **Centroamérica**, son muchas las organizaciones que comenzaron a vender a PMA a través de contratos directos, han ido madurando (progresando) y ahora compiten por medio de licitaciones. Sin embargo existen diversas experiencias y diferencias entre los países de la región (1)

El boletín de este mes se centra en:

- 1 El análisis de las diferentes modalidades compras/ventas utilizadas a lo largo de la implementación de P4P en Centroamérica
- 2 La progresión/evolución de las OPAs en las diversas modalidades de compra/venta

(1) Estudio cualitativo Writeshop, conducido por el Instituto Real Tropical (KIT por sus siglas en holandés) en 2011



**Nuestros Países**

Página 3



**Voces P4P**

Página 4



## Diferentes modalidades de compras P4P utilizadas en la región

Con P4P, PMA introdujo nuevas modalidades de compras con el objeto de hacer frente a las dificultades que encuentran los pequeños agricultores para vender sus productos al programa. Las modalidades de compras aplicadas en la región son:

**Licitaciones suaves**, vistas como licitaciones que favorecen a los pequeños agricultores. Es un tipo de licitación competitiva menos estricta que la que normalmente se aplica a comerciantes de mayor tamaño. Estas licitaciones, por ejemplo, requieren de menores volúmenes de producto licitado, no se impone la presentación de algunos documentos requeridos para el registro de proveedores y flexibiliza los criterios de empaquetado y etiquetado de las bolsas. Las OPAs realizan ofertas (pujan) entre ellas en la licitación. Aquellas OPAs que ofrezcan precios más competitivos ganan la licitación y firman un contrato con PMA. Las licitaciones suaves mantienen la transparencia y las características de coste eficiencia de cualquier licitación más competitiva.

**Contratos directos**, implican un proceso de compras no competitivo. PMA negocia directamente con la OPA el precio de compra y los términos del contrato. La contratación directa sería más idónea para organizaciones débiles, que no están acostumbradas a calcular sus costos y presentar ofertas, y que no serían capaces de competir con otras.

En el caso de Centroamérica, la modalidad de **compras a futuro** no se ha aplicado como tal en la región, debido a la imprevisibilidad de la financiación y a la alta fluctuación de precios -ya que, para llevar a cabo compras a futuro, no sólo se requieren fondos a largo plazo, sino también cierta predictibilidad de los precios. Sin embargo varios países como Guatemala están estudiando la posibilidad de implementar este sistema. Desde la perspectiva de PMA este tipo de contratos son similares a los contratos directos exceptuando el establecimiento del precio y periodo de contrato que son definidos con anterioridad.

## La progresión/evolución de diversas modalidades de contratos

El objetivo de P4P es apoyar a las OPAs para que progresen de modalidades no competitivas, como la contratación directa o a futuro, hacia modalidades competitivas, como licitaciones suaves promoviendo que las OPAs queden habilitadas para participar en procesos competitivos tal y como los usados por el mercado formal.

Hay que adaptar las modalidades de compra según el nivel de capacidad de las OPAs. Parte de la estrategia de desarrollo de las OPAs reside en indicadores como la “capacidad de participar en licitaciones del PMA” o “aumento de las ventas a compradores distintos del PMA”.

De esta forma en los países de la región donde se implementa P4P, las OPAs han visto progresiones en sus competencias y por ello han experimentado cambios en las modalidades de compras aplicadas.

El caso más significativo de progresión en las modalidades de compras es **El Salvador**. Todas las OPAs empezaron con contratos directos, durante la ejecución del piloto, los productores han adquirido capacidad de negociación. Juanita Cabrera, una productora parte de la organización AGRISAL, y beneficiaria del apoyo brindado por P4P, mantiene que gracias a las capacitaciones en temas como el de comercialización, se siente capaz de fijar un precio realista a la hora de licitar. Gracias al proceso fomentado por P4P en la progresión de las OPAs, estas han resultado capaces de negociar por si solas con el mercado formal. Un ejemplo reciente de ello es que tanto organizaciones como AGRISAL e IZALCALU han conseguido firmar contratos a futuro con HARISA -compañía de harina del sector privado- por 900MT respectivamente.

En **Honduras** que anteriormente solo realizaba compras directas, este último año hubo una progresión hacia las licitaciones suaves aumentando desde 2010 en un 400%; pasando de 668 MT contratados en 2010 a 3,351MT en 2011-2012.

En el caso de **Nicaragua** la historia se invirtió. En el país se comenzó con licitaciones suaves porque era la modalidad más cercana a la forma usual de compra del PMA; pero se vio que las organizaciones no tenían la capacidad de licitar, y se pasó rápidamente a compras directas, que es la modalidad prevalente ahora. En el 2009 la Unión de Agricultores y Ganaderos de Quilalí y la Cooperativa Campesinos Activos de Jalapa, ganaron y cumplieron con sus contratos por factores coyunturales, pero no porque estuviesen “preparadas” para licitar, la oficina consideró que no tenían la capacidad, y por ello se cambió a contratos directos.

Por último en **Guatemala** se tuvo la experiencia inversa a la vivida en Nicaragua. Se comenzó con cinco compras directas, con el propósito de incentivar a las organizaciones a que vendieran al PMA. Sin embargo, se consideró que la modalidad de compras directas no contribuía a la sostenibilidad de la intervención P4P en el país. Se pasó rápidamente a la modalidad de licitaciones suaves, que es la modalidad prevaleciente hasta hoy, incluyendo en las licitaciones a organizaciones de menor capacidad.

Las diferentes experiencias en los cuatro países evidencian como mismos resultados de acceso a mercados formales pueden ser alcanzados mediante diferentes enfoques, otorgando sostenibilidad al proceso de compras locales de granos básicos

## MODALIDADES DE COMPRA P4P A NIVEL GLOBAL

**Licitaciones suaves:** licitación acorde con las necesidades y capacidades de las organizaciones de agricultores de pequeña escala.

**Contratación directa:** comprar directamente a OPAs, incluida la posibilidad de usar la contratación directa para comprar mediante un sistema de recibos de almacén que fomente la participación de los pequeños agricultores.

**Contratación a término- Contratos a futuro:** concertar contratos a término con organizaciones de agricultores para reducir el riesgo de los agricultores y permitirles planificar con mayor certidumbre.

**Opciones de procesamiento:** colaborar con el sector privado y otras partes interesadas para fomentar la creación de unidades locales de elaboración de alimentos y, siempre que sea posible, vincular estas entidades con pequeños agricultores proveedores de materias primas.

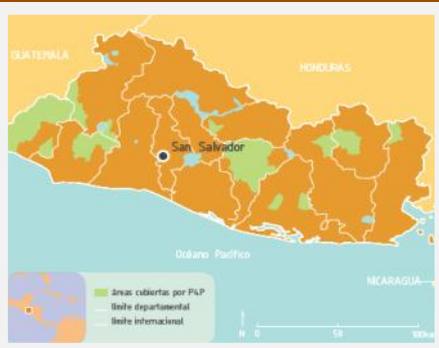


## REUNION DE COORDINACION P4P CA

A finales del mes de Octubre los coordinadores de P4P en Centroamérica se reunieron en Panamá con el propósito de tratar los temas de aprendizaje que la región contribuirá en la elaboración de la **Agenda Global de Aprendizaje**. Como proyecto piloto que es, el objetivo de P4P es generar un aprendizaje valioso en referencia al proceso de apalancamiento de las compras locales, fomentando la conexión entre personas agricultoras y mercados. **Diecisiete** temas han sido identificados como las **temáticas de aprendizaje** más relevantes. La experiencia de los países de la región centroamericana estará plasmada en más de la mitad de los temas de aprendizaje, con un particular enfoque en el acceso a servicios financieros para la comercialización, estudio del empoderamiento de las mujeres a través de P4P, relación de ventas de las OPAs con el Programa de Merienda Escolar, análisis de compras directas, papel de los socios a lo largo del proceso de P4P, etc. Durante la reunión se discutió sobre el diseño de los mapas conceptuales para la formulación de los temas de aprendizaje elegidos como prioritarios para su documentación en los próximos meses; el consenso de documentación de la historia de país de P4P; así como los roles y responsabilidades de diferentes actores (puntos focales) en el proceso de documentación.

## EL SALVADOR

OPAs	19
PRODUCTORES	8,206
% MUJERES	34
CONTRATADO (MT)	4,512
VALOR TOTAL (\$)	2.2 M
CAPACITACIONES	1,202
PARTICIPANTES	12,531
SOCIOS	25

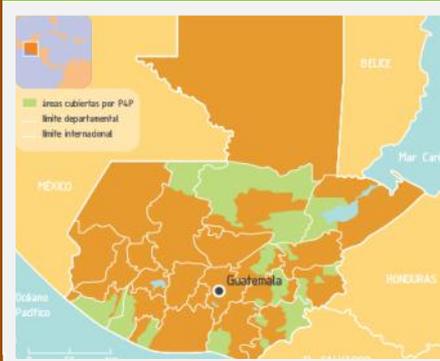


- Reunión de información P4P con el Nuevo Ministro de Agricultura, Sr. Pablo Alcides Ochoa
- Anuncio del Ministerio de Educación de una compra de 153 TM de frijol beneficiando a 400 agricultores de pequeña escala
- Acuerdo con representantes de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), para trabajar en aspectos de comercialización y acceso a mercados
- Visita de campo con representantes de la Corporación Salvadoreña de Inversiones (CORSAIN) y el Ministerio de Agricultura para evaluar asociaciones publico-privadas en las OPAs

**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	67
PRODUCTORES	7,727
% MUJERES	37
CONTRATADO (MT)	18,617
VALOR TOTAL (\$)	8.6 M
CAPACITACIONES	1,088
PARTICIPANTES	46,454
SOCIOS	44



- Capacitación en manejo post cosecha implementada por la Universidad del Valle e ICTA
- Apoyo y socialización del programa de crédito del proyecto del Ministerio de Agricultura “Triángulo de la Dignidad”
- Continuación de la coordinación de la inciativa conjunta (ONU Mujeres, FAO, FIDA y PMA) de empoderamiento de la mujer rural
- Fortalecimiento de comisiones de género en las OPAs a través de capacitaciones y elaboraciones de planes de trabajo
- Taller con las empresas Bayer, DEINSA y Banrural para promover la producción de frijol negro

**Socios Clave:** Fundación Howard G. Buffett, Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (CIDA), BANRURAL, CRS, 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
PRODUCTORES	11,250
% MUJERES	25
CONTRATADO (MT)	20,329
VALOR TOTAL (\$)	13.4 M
CAPACITACIONES	563
PARTICIPANTES	44,362
SOCIOS	21



- Reunión con representantes de la Secretaria de Agricultura (SIMPAH-FHIA-INFOAGRO) para la implementación del proyecto piloto sobre el establecimiento de precios a puerta de finca
- Establecimiento de 137 escuelas de campo sobre desarrollo organizativo y desarrollo de cultivos
- Reunión con FAO para la selección de técnicos agrícolas en apoyo a las OPAs en temas de agro negocios y administración
- Participación de ONU Mujeres en un taller sobre escuelas de campo en El Paraíso
- Reunión con representantes de SWISS CONTACT-UDEL en apoyo a las OPAs para la producción de maíz en la región este

**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	9
PRODUCTORES	2,100
% MUJERES	31
CONTRATADO (MT)	2,743
VALOR TOTAL (\$)	1.06 M
CAPACITACIONES	921
PARTICIPANTES	14,540
SOCIOS	13



- Reunión con el Nuevo Ministro de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa, para posibles acciones conjuntas
- Desarrollo de sesiones de escuelas de campo implementadas por el Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria (INTA) en la municipalidad de **Wiwilí**
- Reunión con representantes del BCIE y el Banco Produzcamos explorando acciones de acceso a crédito para el almacenaje de grano de las OPAs
- Capacitación en liderazgo e iniciativa empresarial con enfoque de género, desarrollada por el Instituto “Las Segovias”
- Taller sobre cuestiones de cosecha y post cosecha en el marco de Red SICTA

**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.



**German Martinez,**  
Asesor del  
grupo Harisa,  
El Salvador

Este mes entrevistamos a German Martinez, asesor del grupo Harisa, S.A. DE C.V. La empresa harinera Harisa ha firmado en los últimos meses con las organizaciones AGRISAL o IZALCALU contratos a futuro por valor de 900MTy 349MT respectivamente. Don German nos habla de la experiencia.

**¿Cómo surge el acercamiento entre HARISA con las asociaciones de agricultores AGRISAL e IZALCALU para la compra del maíz?**

El Ministerio de Agricultura sirvió como facilitador del proceso. El propio Ministerio nos sugirió contactar con las organizaciones AGRISAL e IZALCALU que ya venían trabajando con PMA bajo la iniciativa P4P y las cuales estaban produciendo el maíz bajo una calidad idónea.

**¿Por qué eligieron a organizaciones como AGRISAL o IZALCALU para la compra de maíz?**

Con la inquietud de acortar la cadena productiva de maíz con la industria harinera y trabajar en relación permanente con el agricultor, en AGRISAL nos interesamos por organizaciones de productores de pequeña escala. El trabajo de AGRISAL e IZALCALU con PMA/P4P nos dio una garantía en la compra del producto y una sostenibilidad en el largo plazo. Ambas organizaciones nos parecieron asociaciones estructuradas y muy capacitadas; garantizándonos una óptima calidad de producto.

**¿Cómo fue el proceso de compra a futuro con estas organizaciones? ¿Fue diferente a otros procesos que estén acostumbrados en HARISA con otros clientes u organizaciones?**

En HARISA tenemos experiencia de convenios con grandes grupos agrícolas (gremiales agrícolas), con las que solemos trabajar a través de convenios. Todos los años se acuerda un precio de referencia que le sirve al agricultor para vender. HARISA quería impulsar agricultura por contrato directamente con el agricultor, por lo que se inició el proceso de compra a futuro con las organizaciones de P4P, AGRISAL e IZALCALU pactándose un precio de mayor o igual valor al fijado en los convenios; teniendo en cuenta estimaciones de costos de producción, post cosecha, transporte y rentabilidad.

**Desde la perspectiva de HARISA, como actor del sector privado, ¿Cómo cree que las compras a futuro benefician a la agricultura a pequeña escala?**

Las compras a futuro favorecen la transición de la agricultura de subsistencia a una agricultura comercial y sostenible con la venta de excedente agrícola. Gracias a las compras a futuro el productor:

- ◆ Tiene un seguro de vender su producto después de la cosecha,
- ◆ Podrá planificar mejor y en mayor cantidad el número de manzanas a plantar; obteniendo mejores precios por la compra en volúmenes de insumos agrícolas (semillas, fertilizantes) y reduciéndose por tanto los costos de producción, y
- ◆ Al obtener mayor productividad, podrá almacenar más volumen y vender el excedente de producto cosechado y no comprometido cuando mejoren los precios

**¿Observa algún riesgo en las compras a futuro a pequeños productores?**

No, al contrario, para HARISA es una ventaja el tratar con OPAs del tipo P4P, ya que a veces el maíz local ofertado por OPAs es de mejor calidad que el maíz importado, lo cual otorga sostenibilidad a la compra de producto. El agricultor también se beneficiará de la venta a compañías como HARISA, ya que sirve de aval para futuras ventas a otros clientes del sector privado, así como de garantía ante potenciales instituciones financieras.

<b>P4P CENTROAMERICA</b>	<b>BENEFICIARIOS</b>	
	ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES	118
	PRODUCTORES PARTICIPANDO	29,283
	% MUJERES	32
	<b>COMPRAS P4P</b>	
	TOTAL CONTRATADO (MT)	46,201
	VALOR TOTAL (US\$)	25.26M
	% TOTAL DE COMPRAS	26
	AHORRO DE COSTOS PARA PMA	3,050,687
	<b>DESARROLLO DE CAPACIDADES</b>	
PRODUCCION	1,336	
MANEJO POST-COSECHA	917	
GESTION FINANCIERA	615	
M&E	38	
GREDITO	258	
DESARROLLO DE CAPACIDADES	394	
PMA/P4P COMPRAS	66	
GENERO	118	
OTROS	32	
<b>TOTAL</b>	<b>3,774</b>	
<b>TOTAL PARTICIPANTES</b>	<b>117,927</b>	
<b>SOCIOS</b>		
INSTITUCIONES DE GOBIERNO	39	
AGENCIAS DEL SISTEMA NNUU	7	
SECTOR PRIVADO	8	
ONG	30	
OTROS	19	
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	

**Próximos meses:**

- Reunión de Consulta Anual, Roma (28 al 31 de Enero 2013)
- Taller Regional conjunto con IICA y SE CAC sobre agricultura familiar y vinculación a los mercados (primer trimestre 2013)



**CONTACTÉNOS**

**OFICINA REGIONAL PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

**Asesora Regional de Programas P4P,**  
Laura Melo, [laura.melo@wfp.org](mailto:laura.melo@wfp.org)

**COORDINADORES DE P4P EN LOS PAÍSES**

**EL SALVADOR**  
Hebert Lopez, [hebert.lopez@wfp.org](mailto:hebert.lopez@wfp.org)

**GUATEMALA**  
Sheryl Schneider, [sheryl.schneider@wfp.org](mailto:sheryl.schneider@wfp.org)

**HONDURAS**  
Nacer Benalleg, [nacer.benalleg@wfp.org](mailto:nacer.benalleg@wfp.org)

**NICARAGUA**  
Francisco Alvarado, [francisco.alvarado@wfp.org](mailto:francisco.alvarado@wfp.org)

