

CSA

COMITÉ DE
SEGURIDAD
ALIMENTARIA
MUNDIAL

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

25 de junio de 2015

Documento de antecedentes



[HTTP://WWW.FAO.ORG/CFS/CFS-HOME/ES/](http://www.fao.org/cfs/cfs-home/es/)



COMITÉ DE SEGURIDAD ALIMENTARIA MUNDIAL

FORO DE ALTO NIVEL SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

25 de junio de 2015

Documento de antecedentes

ÍNDICE

Introducción.....	1
Capítulo 1: Desafíos y oportunidades actuales de los pequeños productores a la hora de acceder a los mercados	5
Los pequeños productores y sus medios de vida	5
Mercados, sistemas agroalimentarios y pequeños productores.....	9
Líneas de actuación futuras: la mitigación de los riesgos y el aprovechamiento de las oportunidades de los pequeños productores.....	15
Capítulo 2: Buenas prácticas y estudios de casos.....	18
Sistemas alimentarios locales y acceso a los mercados vinculado a los territorios	18
Adquisición pública y compra local de pequeños productores	23
Acción colectiva, organizaciones de pequeños productores y cooperativas.....	29
Servicios de apoyo y vínculos en las cadenas de valor	35
Las asociaciones empresariales como estrategia para respaldar el acceso de los pequeños productores a los mercados.....	39
Inversión pública en infraestructura, investigación y desarrollo y marcos normativos	44
Capítulo 3: Síntesis de las conclusiones y orientación para futuros debates entre las partes interesadas del CSA	50
Síntesis de experiencias de estudios de casos	50
1. Los pequeños productores son esenciales para lograr la seguridad alimentaria y nutricional ..	51
2. Los pequeños productores convierten los desafíos en oportunidades	52
3. Proporcionar las condiciones apropiadas y abordar las principales limitaciones	54
Preguntas de orientación para el Foro de alto nivel del 25 de junio	60
Mensaje del día.....	62
Bibliografía.....	63
Créditos de las fotografías	65

El presente informe ha sido presentado por el equipo técnico de tareas asignado por el Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (CSA) en el marco de la preparación para el Foro de alto nivel sobre la vinculación de los pequeños productores con los mercados. El equipo de tareas está formado por los siguientes miembros (en orden alfabético): Philipp Baumgartner (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola [FIDA]), Isabelle Coche (Mecanismo del Sector Privado [MSP]), Andrea Ferrante (Mecanismo internacional de la sociedad civil sobre seguridad alimentaria y nutrición [MSC]), Panagiotis Karfakis (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO]), Patricia Kennedy (PMA) y Florence Tartanac (FAO), con el apoyo de la Secretaría del CSA, Katy Lee (MSP) y Barbara Pfister (Programa Mundial de Alimentos [PMA]). Las opiniones expresadas en el presente informe reflejan las diversas perspectivas de los miembros del grupo de tareas sobre las cuestiones objeto de debate, pero no se corresponden necesariamente con las de sus instituciones y mecanismos. En el documento no se pretenden formular recomendaciones, sino sugerir un conjunto de preguntas destinadas a fomentar el debate sobre las formas de avanzar posibles y factibles.

Agradecimientos: El equipo de tareas expresa su agradecimiento a los numerosos colegas que en sus respectivas instituciones han contribuido con investigaciones de base mediante la aportación de material de estudios de casos, así como con la revisión de partes del borrador, y a los miembros de la Mesa y el Grupo Asesor del CSA por las observaciones proporcionadas.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

INTRODUCCIÓN

Antecedentes: Los pequeños productores, en particular los **agricultores familiares**¹, constituyen el elemento central del sector agrícola en los países en desarrollo y también en numerosos países desarrollados. De los 1 400 millones de personas extremadamente pobres que existen, el 70 % vive en zonas rurales (HLPE, 2013). Los pequeños productores constituyen el 75 % de esta población rural pobre, mientras que una proporción mucho menor de ellos reside alrededor de zonas urbanas. En los países de



ingresos medianos bajos, las pequeñas explotaciones suministran gran parte de la producción alimentaria y agrícola (FAO, 2014a), aunque generalmente disponen de acceso limitado a tecnologías de producción modernas y reciben escaso apoyo de las políticas públicas. **Los pequeños productores participan en diversos mercados.** Sobre todo están presentes en los mercados locales informales, a los que les resulta más fácil acceder, especialmente en el caso de las mujeres. Algunos también participan en cambios de valor formales relativos tanto a los insumos como a los productos, donde los vínculos no siempre son lo suficientemente sólidos como para generar relaciones duraderas. Existen diversas opiniones sobre si las condiciones de su incorporación a estas cadenas de valor resultan suficientemente beneficiosas para traducirse en un aumento de los ingresos que les permita incrementar los activos o contribuir a su propia seguridad alimentaria y la de la población en general. El proceso de diálogo sobre políticas que tuvo lugar en 2014 con motivo del **Año Internacional de la Agricultura Familiar (AIAF)** ha fomentado la sensibilización acerca de la contribución fundamental de los más de 2 000 millones de pequeños productores, especialmente los agricultores familiares, al desarrollo sostenible, la seguridad alimentaria y la nutrición. El AIAF ha impulsado un compromiso político sólido al más alto nivel en todo el mundo en favor de los pequeños productores. Se alentó a todas las partes interesadas a apoyar la creación de un entorno de políticas favorable, empezando por la mejora de la capacidad de los pequeños productores para abastecer los mercados y acceder a ellos, especialmente en los planos local y nacional, así como para generar empleo e ingresos.

Fundamento: El fortalecimiento y la mejora de los vínculos de los pequeños productores con los mercados deberían considerarse una contribución a la seguridad alimentaria y la reducción de la

¹ De conformidad con la definición del AIAF, estamos de acuerdo con el hecho de que la agricultura familiar abarca todas las actividades agrícolas de base familiar y está relacionada con varios ámbitos del desarrollo rural. La agricultura familiar es una forma de organizar la producción agrícola, forestal, pesquera, pastoril y acuícola en la cual la administración y explotación están a cargo de una familia y dependen principalmente del trabajo de sus miembros, tanto mujeres como hombres (FAO, 2014b). En el texto que sigue, los términos “pequeños productores” y “agricultores familiares” son intercambiables.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

pobreza de los propios agricultores, del resto de la población rural y de las poblaciones urbanas en su conjunto. La existencia de mercados, y la participación en ellos, tiene una importancia mucho mayor para los pequeños productores que el mero intercambio de bienes, ya que representa la disponibilidad de una serie de opciones y la toma de decisiones que pueden cambiar o mejorar sus medios de vida y contribuir a la seguridad alimentaria y la nutrición generales (Rapsomanikis, 2014). **La seguridad alimentaria debería tomarse en consideración en relación con sus cuatro dimensiones, y la pregunta principal del presente informe debería ser la siguiente: “¿De qué manera podría la mejora del acceso a los mercados aumentar la producción de alimentos (disponibilidad), proporcionar medios de vida y mayores ingresos (acceso), diversificar las dietas (utilización) y amortiguar la volatilidad de los precios así como las perturbaciones relacionadas con los mercados y de otra índole (estabilidad)?”**. Para responder a esta pregunta es necesario reconocer que las relaciones y los logros vinculados con los mercados dependen en gran medida del contexto. Asimismo, esto implica examinar qué tipos de mercados y qué condiciones de acceso se adecúan mejor a los pequeños productores.



Marco conceptual: El punto de partida del documento de antecedentes es la realidad rural de los pequeños productores. Estos participan activamente en **distintos tipos de mercados** de i) productos — como los mercados locales, regionales, urbanos y de exportación— y de ii) insumos — como los relativos a la mano de obra, las semillas y los fertilizantes, la tecnología, los servicios y el crédito. **Estos mercados presentan diversas formas** que van de las relaciones de mercado muy locales e informales a las internacionales y formalizadas.



Asimismo, los mercados pueden desempeñar importantes funciones sociales y culturales. Los pequeños productores participan en ellos en condiciones y con arreglo a normas variables que dependen de sus relaciones con otros actores, de los reglamentos gubernamentales, así como de las capacidades de los propios agricultores y de su grado de organización.

Durante los últimos decenios, las preocupaciones relacionadas con el

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

desarrollo económico y la sostenibilidad, la globalización y el surgimiento de cadenas de valor integradas tanto en los mercados nacionales como internacionales, así como los actores y reglamentos conexos han cambiado los sistemas agroalimentarios². Estos cambios han aumentado los desafíos, pero también han creado nuevas oportunidades para los pequeños productores³. El nuevo sistema agroalimentario mundial tiende a basarse en una gran densidad de capital y conocimientos, y orientarse hacia las prácticas empresariales y de comercialización, con una logística compleja y una gran dependencia de infraestructuras y redes de distribución de buena calidad. Al mismo tiempo, las variedades locales y los vínculos cortos han despertado un renovado interés en los consumidores. Los pequeños productores constituyen el elemento central de los sistemas agroalimentarios, principalmente como productores, pero también como consumidores y trabajadores, y cada vez más como elaboradores, comerciantes y entidades de comercialización, ya sea de forma individual o por conducto de sus organizaciones. Por consiguiente, se ven gravemente afectados por estos cambios en el sistema, pero las opiniones difieren en cuanto a cómo les afectan y en qué medida. Este es el contexto en el que tienen lugar los debates del CSA, y la oportunidad de estos no precisa de mayor explicación.

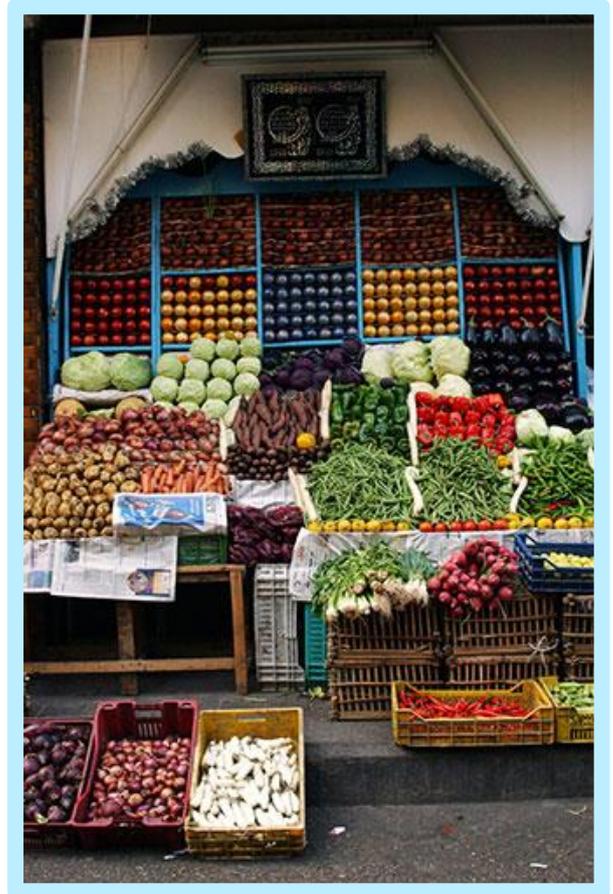
Objetivos: El Foro de alto nivel sobre la vinculación de los pequeños productores con los mercados y el presente documento de antecedentes se basan en consideraciones anteriores del tema en el marco del CSA, especialmente en el informe elaborado por el Grupo de alto nivel de expertos en seguridad alimentaria y nutrición (GANESAN), “Inversión en la agricultura a pequeña escala en favor de la seguridad alimentaria”, y las conclusiones sobre políticas adoptadas por el CSA en su 40.º período de sesiones. Asimismo, se han tenido en cuenta otras publicaciones e investigaciones en curso sobre la función de los pequeños productores en la agricultura y el sistema alimentario modernos. El objetivo del Foro de alto nivel y de este documento de antecedentes consiste en presentar buenas prácticas y enseñanzas adquiridas que ilustren las posibilidades que tienen los pequeños productores de beneficiarse del acceso a los mercados. Los datos varían según los distintos tipos y formas de los mercados, algunos muestran la importancia y el potencial de realizar intercambios más localizados e informales en mercados a menudo informales, mientras que otros indican el potencial de los pequeños productores en relación con la participación en cadenas de valor comercializadas y en el comercio transfronterizo. En todos los casos las condiciones de la participación de los pequeños productores resultaron fundamentales. El Foro de alto nivel debería fomentar el debate en el CSA sobre cuál es la mejor forma de avanzar y qué función pueden desempeñar las partes interesadas del CSA.

² Definimos el sistema agroalimentario como “una combinación de instituciones, actividades y empresas que, de forma colectiva, elaboran insumos materiales y los proporcionan al sector agrícola, producen productos primarios y posteriormente manipulan, elaboran, transportan, comercializan y distribuyen alimentos y otros productos basados en la agricultura y los distribuyen a los consumidores” (Caiazza y Volpe, 2012).

³ Véase, por ejemplo, la exposición que figura en Wiggins y Keats (2013) y en Arias *et. al.* (2013).

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

En el primer capítulo del documento de antecedentes se describen las características de los pequeños productores y los desafíos a los que se enfrentan a la hora de acceder a los distintos tipos de mercados. En el segundo capítulo se presentan buenas prácticas que ilustran las diferentes posibilidades de los pequeños productores para convertir los desafíos en oportunidades. Por último, en el tercer capítulo se exponen algunas conclusiones generales y se determinan esferas amplias relativas a las medidas en materia de políticas que se deben estudiar más en profundidad. Para concluir, se propone un conjunto de preguntas destinadas a fomentar el debate entre las partes interesadas del CSA y la participación de la audiencia.



CAPÍTULO 1: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES ACTUALES DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES A LA HORA DE ACCEDER A LOS MERCADOS

El presente capítulo consta de tres secciones. En la primera sección se aborda el contexto y las características de los pequeños productores y agricultores familiares. En la segunda se describen los tipos y formas de mercados en los que participan y cómo están cambiando en el sistema agroalimentario. En la tercera se indican las líneas de actuación futuras y se sientan las bases para los siguientes capítulos.

LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES Y SUS MEDIOS DE VIDA

La mayor parte de los 570 millones de explotaciones agrícolas existentes en el mundo son de pequeño tamaño y en su mayoría administradas por familias (Lowder *et al.*, 2014). Según los datos del AIAF 2014, **los pequeños productores suministran el 70 % de la producción total de alimentos** (FAO, 2014b) a través de 470 millones de agricultores, pescadores artesanales, pastores y poblaciones sin tierras e indígenas. No existe una definición universalmente aceptada del término “pequeños productores” ni un umbral ampliamente aceptado en relación con su tamaño. Con bastante frecuencia, las explotaciones agrícolas se consideran pequeñas si la superficie de tierra que gestionan no supera las dos hectáreas. Esta clasificación ignora el hecho de que la distribución de la superficie de tierra varía considerablemente según el país dada la naturaleza única de las características agroecológicas, las condiciones históricas así como económicas y sociales actuales, y los tipos de tecnologías empleados en la agricultura de cada uno de ellos (HLPE, 2013). Esta situación plantea un desafío, pues en algunos países la mayoría de las explotaciones agrícolas se clasifican como pequeñas, mientras que en otros un reducido número de grandes explotaciones gestionan una parte significativa de los terrenos agrícolas.

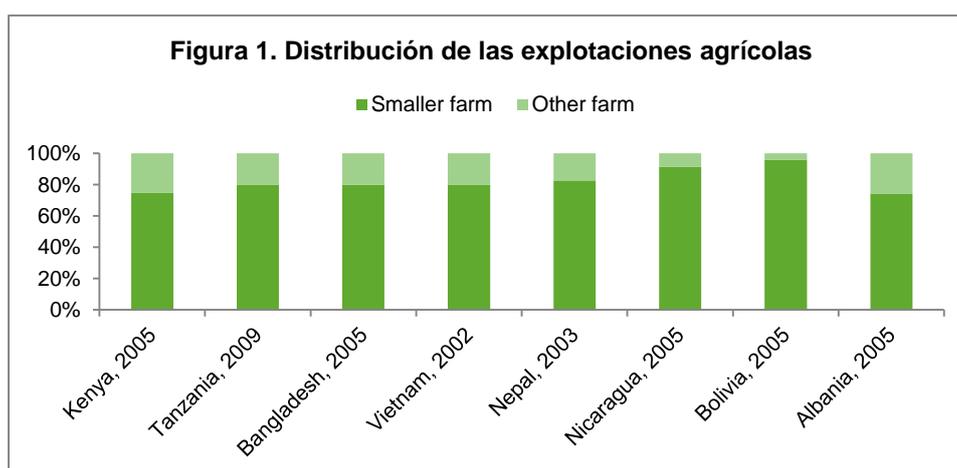


Figura 1: Distribución de las explotaciones agrícolas

Fuente: FAO-ESA. Perfil de datos de las explotaciones familiares: <http://www.fao.org/economic/esa/esa-activities/esa-smallholders/dataportrait/income-pluri-and-poverty/es/>.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

En la Figura 1 se utiliza la mediana ponderada de hectáreas como umbral de tamaño para representar la distribución de la superficie de tierra y del tamaño de las explotaciones agrícolas en una serie de países en desarrollo que emplean encuestas por hogares. El umbral clasifica a los agricultores en función de la proporción de tierra utilizada en el país. De esta forma, por ejemplo, el 75 % de los agricultores en Kenya y el 91 % en Nicaragua son pequeños productores y gestionan el 50 % de la superficie cultivada. En Viet Nam, el 80 % de los agricultores son pequeños productores y gestionan la mitad de la tierra. El umbral de tamaño es de 1,2 hectáreas en Kenya, 35 hectáreas en Nicaragua y 0,96 hectáreas en Viet Nam. Las tecnologías de producción basadas en las lluvias en el caso de África, las técnicas de riego modernas y la elevada densidad de población en Asia, así como la agricultura de secano y la producción pecuaria en América Latina se encuentran entre los factores que causan estas diferencias en las tres regiones principales. Además, los umbrales basados en la superficie de la tierra gestionada no tienen en cuenta las características relativas a la escala de las operaciones, ni tampoco *la forma* de organizar y desarrollar la producción agrícola. Esta es la razón por la que algunos autores prefieren emplear el término “agricultura campesina”, que describe un enfoque de la producción basado en la cantidad y calidad del trabajo y en el cual las inversiones en mano de obra (por ejemplo, en la construcción de sistemas de riego y terrazas) desempeñan una función central. La agricultura campesina suele ser una actividad que requiere gran cantidad de mano de obra y que resulta eficiente en relación con los recursos. Generalmente, reduce al mínimo el uso de insumos externos con el fin de alcanzar la máxima autonomía posible, y sus niveles de pérdidas y emisiones son bajos⁴.

Características de los hogares: La mayoría de los pequeños productores se enfrenta a limitaciones en el acceso al crédito y a capital físico y equipo apropiados. El nivel de educación formal y competencias suele ser bajo, aunque sus conocimientos empíricos y experiencia a menudo son amplios. Una parte importante del tiempo dedicado a la explotación agrícola procede de las mujeres, que no se ven suficientemente compensadas por su trabajo (FAO, 2011). Las pequeñas explotaciones encabezadas por mujeres son con frecuencia más pobres y más vulnerables que las encabezadas por hombres. A lo largo de la historia de la humanidad, la discriminación basada en el género en numerosas partes del mundo ha impedido a las mujeres acceder a los recursos y los activos. La mayoría de los pequeños productores tiene acceso limitado a la información sobre los precios de los cultivos o los fertilizantes, o acerca de las condiciones atmosféricas. Normalmente, producen cultivos básicos que venden localmente o que consumen en el hogar. Por último, y de gran importancia, los pequeños productores que son agricultores familiares dependen de la mano de obra de los miembros de su familia para trabajar sus parcelas y llevar a cabo actividades conexas. La práctica de los pequeños productores de plantar múltiples cultivos en las parcelas de sus explotaciones les permite garantizar dietas más diversas y

⁴ Algunos expertos sostienen que la agricultura campesina representa la resiliencia y la persistencia ya que, por ejemplo, cuando las principales tendencias en los mercados son negativas, los campesinos no abandonan inmediatamente sus explotaciones agrícolas, sino que suelen resistir y adaptarse (véase Van der Ploeg [por publicar]); otros, sin embargo, cuestionan el uso eficiente de la mano de obra invertida en pequeñas parcelas (véase la exposición que figura más abajo).

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

nutritivas y contribuir a la conservación de diferentes variedades locales de plantas y cultivos. Su objetivo principal consiste en garantizar su propia seguridad alimentaria y la de sus comunidades. Ponen en práctica diferentes enfoques socioculturales de intercambio de servicios y bienes (en los mercados, a menudo mediante acuerdos informales o semiformales como, por ejemplo, la aparcería). Todo esto pone de relieve que las estrategias en materia de medios de vida de los pequeños productores se basan en un conjunto diverso de actividades relacionadas con los medios de subsistencia y que la “diversificación es la norma” (Barrett *et al.*, 2001, pág. 315).

El modelo operativo de los pequeños productores suele requerir gran cantidad de mano de obra: Los agricultores en Viet Nam destinan 5,6 días/persona en cada hectárea que cultivan, mientras que los agricultores a mayor escala destinan solo 1,2, y el patrón es similar en otros países de cualquier región en desarrollo. Esto contribuye al cultivo intensivo de la tierra y al incremento de su productividad. Sin embargo, este no es el modo más eficiente de emplear el tiempo de mano de obra; los datos muestran que el valor que añade al producto la última unidad de mano de obra es mucho menor que el costo de dicha unidad si se pagara con arreglo a los salarios de mercado (Karfakis *et al.*, 2013). Es más, si todo este exceso de tiempo de mano de obra pudiera entrar en el mercado y obtener el salario vigente, los ingresos rurales casi se duplicarían. Por tanto, independientemente de la cantidad de mano de obra que utilicen en sus explotaciones, su productividad es baja. Estas consideraciones son, obviamente, teóricas en la medida en que no existen posibilidades de empleo alternativas. De hecho, uno de los activos principales de la agricultura familiar es su capacidad de generar empleo. Esto apunta a la importancia de contar con mercados de mano de obra rural que funcionen, así como políticas que proporcionen oportunidades e incentiven el desarrollo de estas oportunidades, y que permitan a los miembros de las explotaciones familiares salir de la agricultura, al menos de forma parcial o estacional, a fin de obtener ingresos adicionales.

La agricultura no es la única fuente de ingresos de los pequeños productores, aunque siga representando un porcentaje importante de ellos. Se estima que entre el 45 % y casi el 90 % de los ingresos de los pequeños productores procede de la agricultura, con inclusión de los salarios obtenidos, generalmente de la mano de obra estacional proporcionada localmente a otras explotaciones agrícolas. Una serie de otras fuentes les ayuda a diversificar y a gestionar los riesgos. Los pequeños productores suelen participar en actividades a pequeña escala no relacionadas con la agricultura. Además, los envíos de los miembros del hogar que trabajan en otros lugares pueden contribuir de forma significativa a los medios de vida del hogar (FFR, 2013). A pesar de las diversas actividades en las que participan, son más pobres que los agricultores a gran escala. El nivel de pobreza entre los pequeños productores va del 28 % en el caso de la República Unida de Tanzania al 83 % en el de Bolivia. En lo que respecta a las pequeñas explotaciones agrícolas encabezadas por mujeres, los niveles de pobreza son con frecuencia más elevados que en las encabezadas por hombres. Asimismo, los pequeños productores tienen más probabilidades de sufrir malnutrición, especialmente las mujeres. La malnutrición constituye una limitación para el capital humano, ya que los agricultores malnutridos son menos productivos y las repercusiones de la malnutrición pueden afectar a las generaciones futuras.

Las investigaciones han mostrado que las oportunidades de disponer de diversas opciones que se proporcionan mediante el acceso a los mercados de productos, mano de obra y actividades fuera de la explotación agrícola y los vínculos establecidos con ellos aumentan las probabilidades de salir de la

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

pobreza, incrementan la producción de la explotación y, por tanto, contribuyen a la reducción de la pobreza y a la seguridad alimentaria⁵. No obstante, es necesario tener en cuenta los avances en los sistemas agroalimentarios y las tecnologías a fin de determinar: i) la mejor forma de estimular estos vínculos; ii) los mercados más adecuados en los que participar; y iii) las condiciones bajo las cuales es más probable que la participación resulte beneficiosa y sostenible para los pequeños productores⁶.

Independientemente del tamaño de las explotaciones agrícolas o de la escala de sus operaciones, el porcentaje de ingresos agrícolas nacionales de los pequeños productores, que incluye los productos de la explotación y los salarios, es significativo. Los datos extraídos de las encuestas por hogares indican que está comprendido entre el 60 % y el 87 % (Figura 2)⁷. Los pequeños productores son responsables de los vínculos con el consumo y la producción que contribuyen a las múltiples dimensiones de la seguridad alimentaria y la nutrición. Su demanda de bienes no agrícolas puede ayudar a respaldar los ingresos y fomentar el crecimiento en otros sectores, al tiempo que promueven la disponibilidad de alimentos al abastecer los mercados con sus productos. Asimismo, gracias a su potencial de productividad pueden ayudar a reducir los precios de los alimentos para los grupos de población pobre y vulnerable en zonas rurales y urbanas, contribuyendo así a un mayor acceso a los alimentos por parte de dichos sectores.



⁵ Véase el trabajo fundamental realizado por Haggblade y sus colegas en el Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (por ejemplo, Haggblade *et al.*, 1989).

⁶ Véase, por ejemplo, la amplia exposición sobre el futuro de las pequeñas explotaciones agrícolas que se incluye en una edición especial de la revista *World Development*, así como la continua controversia sobre la función de las inversiones a gran escala y sus vínculos con los pequeños productores (por ejemplo, Hazell *et al.*, 2010; Deininger y Byerlee, 2012; y Baumgartner *et al.*, 2015).

⁷ En estas cifras no se incluye la contribución realizada por las explotaciones agrícolas empresariales.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

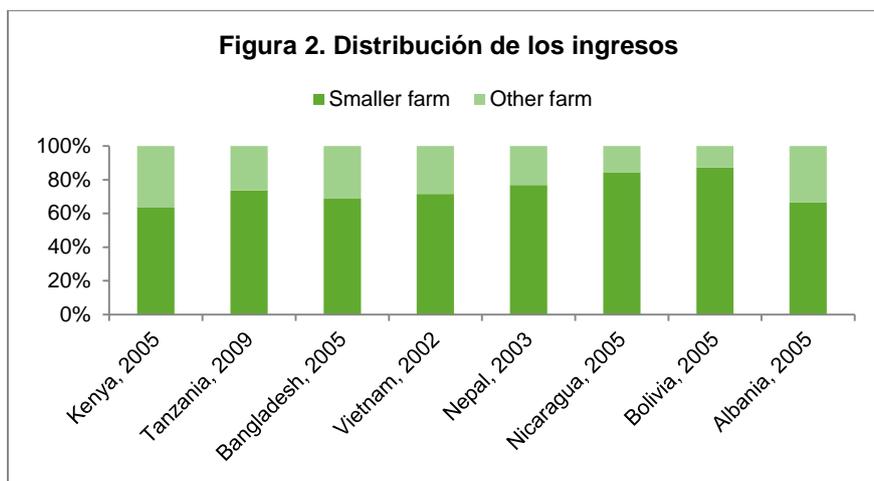


Figura 2: Distribución de los ingresos

Fuente: FAO-ESA. Perfil de datos de las explotaciones familiares: <http://www.fao.org/economic/esa/esa-activities/esa-smallholders/dataportrait/income-pluri-and-poverty/es/>.

MERCADOS, SISTEMAS AGROALIMENTARIOS Y PEQUEÑOS PRODUCTORES

En las pequeñas explotaciones agrícolas se lleva a cabo un conjunto diversificado de actividades relacionadas con los medios de vida. En estas actividades, los pequeños productores participan en una serie de transacciones e intercambios de servicios y bienes. Estos tienen lugar en diversos tipos de mercados e incluyen intercambios monetarios y no monetarios. Una forma de considerar estos mercados es mediante la distinción entre diferentes **i) tipos de mercados, basados en los productos o servicios comercializados**; y **ii) formas de los mercados, basadas en las condiciones bajo las cuales se produce el intercambio**. La primera distinción muestra que no solo existen mercados destinados a los productos de los pequeños productores (por ejemplo, mercados de productos frescos locales, mercados urbanos y mercados de exportación internacionales), sino también mercados de insumos (por ejemplo, fertilizantes, semillas, etc.), mercados para acceder a servicios necesarios (por ejemplo, asistencia veterinaria) y recursos financieros (por ejemplo, crédito y servicios de ahorro), así como mercados de tierras y mano de obra. La segunda distinción subraya las condiciones del intercambio y apunta a las normas de hecho y de derecho que rigen el intercambio de bienes. El intercambio puede conllevar la propiedad (mercados de ventas) o simplemente el uso (alquiler) de los bienes, y puede realizarse mediante contratos formales o estar basado en acuerdos informales cara a cara. Asimismo, puede regirse por reglamentos gubernamentales o normas internacionales, o simplemente acordarse entre las dos partes de la transacción. Esta sencilla tipología indica el amplio abanico de variedades de mercados en los que pueden participar los pequeños productores.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

Una parte importante de los alimentos producidos por los pequeños productores no se comercializa en los mercados formales, ya sea debido a que no existen o a que los costos para entrar en ellos son demasiado elevados (costos de transacción). Debido a que numerosas transacciones tienen lugar a través de canales informales, resulta difícil evaluar su valor completo (Arias *et al.*, 2013)⁸. Los datos muestran que el porcentaje de productos que pueden comercializar en general los pequeños productores, en diversos tipos de mercados, puede ser significativo. No obstante, las cifras varían considerablemente del 11 % en el caso de Nepal —cuyo terreno es montañoso y la red de transportes, escasa— al 66 % en el caso de la República Unida de Tanzania (Figura 3).

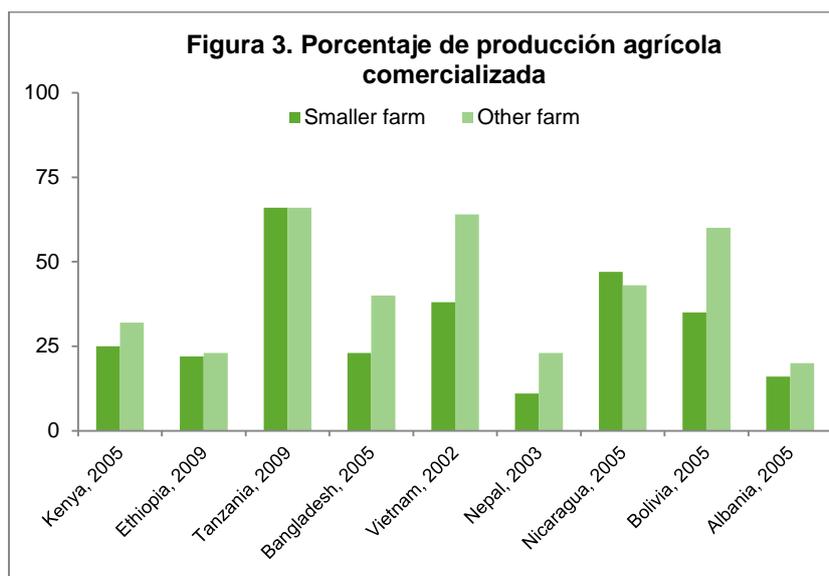


Figura 3: Porcentaje de producción agrícola comercializada

Fuente: FAO-ESA. Perfil de datos de las explotaciones familiares: <http://www.fao.org/economic/esa/esa-activities/esa-smallholders/dataportrait/income-pluri-and-poverty/es/>.

Los **mercados informales** a menudo se consideran “ineficientes”, pero los criterios para evaluarlos de esta manera se deben debatir en mayor profundidad junto con las posibilidades de que el apoyo del sector público, del cual se carece ampliamente, aborde sus deficiencias. La función de estos mercados es multidimensional y puede resultar especialmente importante en situaciones de escasez de alimentos. Una parte importante de los intercambios de los pequeños productores tiene lugar en los mercados gestionados por los propios pequeños productores u otros actores locales. Estos mercados se caracterizan por intercambios monetarios y no monetarios. Aunque la mayoría de los alimentos consumidos en continentes enteros como África circula a través de sistemas de “suministro de

⁸ Una parte de los alimentos producidos por los pequeños productores se destina al autoconsumo. Debido a que los pequeños productores constituyen la mayor parte de la población afectada por la inseguridad alimentaria, el fomento de enfoques de mercado que les permitan mantener su capacidad para crear y mantener dietas diversificadas constituye un objetivo fundamental desde la perspectiva de la seguridad alimentaria.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

alimentos” locales, existe relativamente poca información disponible sobre cómo funcionan debido a la escasa atención que se les ha prestado en la recopilación oficial de datos (EAFF *et al.*, 2013). En el marco de estos sistemas de mercado locales y a menudo informales, los pequeños productores suelen tener un mayor control de las condiciones del intercambio y de los precios que pueden obtener. Sin embargo, estos mercados presentan limitaciones en cuanto a la capacidad de absorber tanto la cantidad como el tipo de productos demandados. Por tanto, existen oportunidades para que los pequeños productores participen en otros mercados más distantes, por ejemplo, los centros urbanos y la exportación.

Los elevados costos de transacción para entrar en los mercados son una función de la infraestructura existente que incluye el marco institucional, las características del productor y sus relaciones con los compradores en un sistema de mercado determinado. Estos pueden abarcar aspectos como el acceso limitado a la información sobre los precios, así como las preferencias en cuanto a gusto o la estacionalidad de la demanda; las deseconomías de escala relacionadas con costos elevados de transporte, acopio y elaboración; las barreras de entrada a los mercados (por ejemplo, las tasas de registro y la rastreabilidad), así como las normas de calidad y de inocuidad de los alimentos. Algunos expertos hacen referencia a sistemas de mercado “anidados”, que pueden abarcar países o regiones y que están integrados en contextos socioeconómicos y ecológicos. Estos sistemas promueven la dinámica del desarrollo rural tanto en las economías desarrolladas como en desarrollo y pueden tener una resiliencia considerable y proporcionar una remuneración significativa a los pequeños productores. Siempre que exista una infraestructura adecuada, dichos sistemas pueden extenderse a ciudades vecinas y otras zonas urbanas (Van der Ploeg *et al.*, 2012).

Un elemento fundamental para vincular a los productores locales con los centros urbanos, o incluso con los mercados de exportación, es la existencia de una infraestructura adecuada. Asimismo, el aumento de la distancia a menudo hace necesaria la intervención de otros actores y proveedores de servicios de los mercados para que la entrega de un producto al consumidor sea funcional (por ejemplo, transporte, almacenamiento, embalaje, etc.). Al proceso completo que va de los insumos, pasando por la producción y la elaboración, hasta la comercialización y el consumo se le denomina a menudo **cadena de valor**⁹. Los pequeños productores desempeñan múltiples funciones en las cadenas de valor de productos básicos, pues pueden actuar como productores que venden sus productos a actores especializados de la cadena (por ejemplo, comerciantes), pero también pueden asumir otras funciones a lo largo de la cadena como, por ejemplo, encargarse de la elaboración o el envasado, o incluso comercializar sus productos directamente. En función del número de pasos y actores participantes, se distinguen cadenas de valor largas y cortas. Los pequeños productores forman parte de las cadenas de valor, pero las condiciones en las que pueden participar en ellas desempeñan una función esencial a la hora de decidir si su participación resulta beneficiosa y sostenible para ellos. Cuando sus productos se

⁹ Existen diferentes opiniones acerca del significado y la lógica de las “cadenas de valor”. Algunos expertos prefieren hablar de “redes alimentarias” o “sistemas alimentarios” como términos que destacan la complejidad del suministro de alimentos, la interrelación de los actores implicados y los territorios en los que se sitúan.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

destinan al mercado, las condiciones que obtienen pueden ser desfavorables debido a las pequeñas

*Los **mercados** son un importante instrumento para ayudar a los pequeños productores a diversificar sus fuentes de ingresos, obtener efectivo para garantizar servicios y mejorar la seguridad alimentaria. Los mercados no se deberían considerar elementos monolíticos, ya que toman diferentes formas y configuraciones en función de los actores que participan en ellos y de los marcos institucionales y jurídicos que los definen. A través de los mercados, las cadenas de suministro y las cadenas de valor, los pequeños productores pueden acceder a compradores y consumidores, y mediante la interacción con otros actores del sector privado se les brindan oportunidades para mejorar las prácticas de producción, obtener nuevas competencias y conocimientos, y acceder a servicios y tecnologías. Las relaciones con otros actores del sector privado en el sector agroalimentario pueden contar con el apoyo y la mediación de los gobiernos. Por ejemplo, la creación de bolsas de mercancías, tales como las de Etiopía, ha ayudado a los pequeños productores a acceder a los mercados a través de un sistema que aborda sus necesidades de anticipos de efectivo, almacenamiento y transporte. Las organizaciones de agricultores, que se describen en el Capítulo 2, desempeñan una función similar. También es importante reconocer que los pequeños productores adoptan estrategias de mitigación de riesgos, de ahí que combinen cultivos de subsistencia con algunos cultivos destinados a la venta en los mercados.*

cantidades vendidas, el limitado poder de negociación, las dificultades a la hora de participar en procesos de adición de valor o la necesidad urgente de efectivo. La negociación de estas condiciones depende a menudo del poder de mercado relativo de los respectivos actores, así como de los marcos jurídicos, el acceso a la información y el enfoque de las políticas gubernamentales. Se espera que el debate del CSA pueda girar en torno a muchos de estos aspectos.

Los factores impulsores del cambio en los sistemas agroalimentarios y la transformación rural: El crecimiento y el aumento de los ingresos, incluso en los países en desarrollo, también han afectado a las pequeñas explotaciones agrícolas durante los últimos decenios. Cuando se describe la vía clásica para la transformación económica y agrícola, el desarrollo se asocia a un menor porcentaje de la agricultura en el producto interno bruto, a la urbanización y a la salida de la agricultura. A medida que los distintos grupos de población aumentan sus ingresos, las preferencias alimentarias también cambian y se orientan a la carne y los productos lácteos, algo que a su vez afecta al sistema agroalimentario incrementando la demanda de piensos y ejerciendo una presión adicional sobre la tierra. Las presiones demográficas causadas por el crecimiento de la población aumentan la demanda de productos agrícolas e incluso estimulan a los agricultores de zonas con infraestructura más deficiente a participar en los mercados locales. Por último, la adopción de nuevas tecnologías y la modernización de la producción incrementan la producción y la productividad de los pequeños productores. En el informe del Grupo de alto nivel de expertos en seguridad alimentaria y nutrición (GANESAN) de 2013, se destaca la heterogeneidad de las vías de transformación basándose en datos de los distintos países (Figura 4, fuente: HLPE, 2013, pág. 74).

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

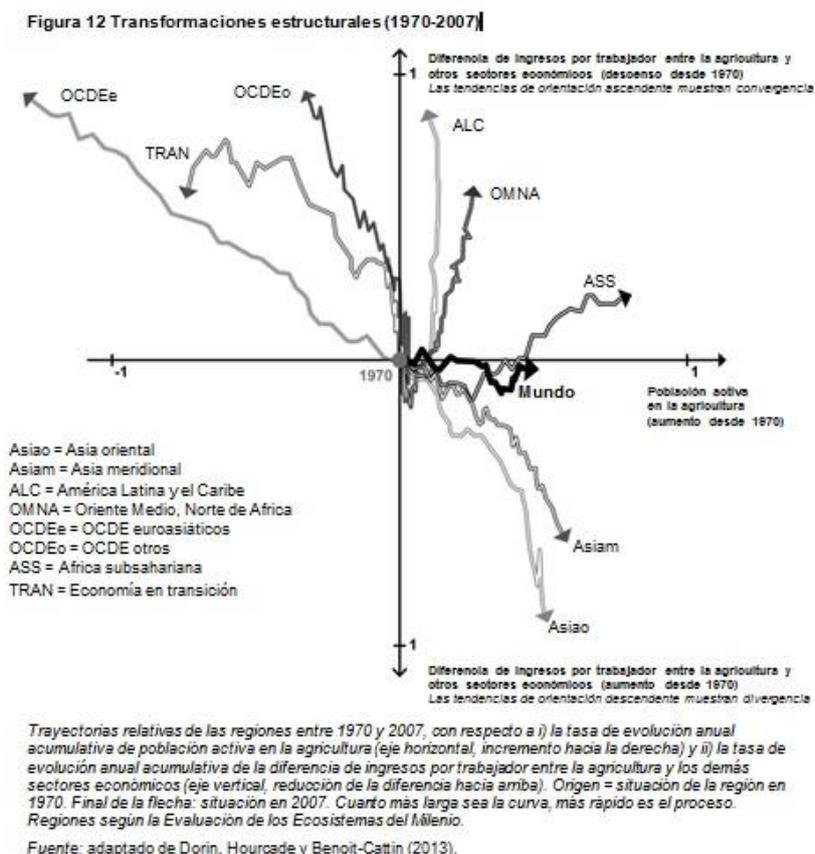


Figura 4. Vías para las transformaciones estructurales (1970-2007)

Estos factores pueden dar lugar a un incremento o una reducción del tamaño medio de las explotaciones, aunque normalmente es más frecuente la segunda opción (Masters *et al.*, 2013). Esto depende en gran medida de cuál de los distintos factores impulsores que transforman las economías nacionales y el sector es el predominante, pero también de las estrategias de desarrollo y los programas de políticas que siguen los gobiernos. Por ejemplo, la tendencia en Asia y algunos países de África central es la agricultura a pequeña escala, con explotaciones cada vez más pequeñas como resultado del crecimiento de la población, pero al mismo tiempo orientadas al mercado. Por otro lado, las políticas que respaldaban una estructura dual en la agricultura contribuyeron a la creación de un sector altamente comercializado en países como el Brasil y México. También existe una tercera vía derivada del surgimiento de un sector agrícola moderno basado en explotaciones de tamaño medio, como es el caso de Chile. Recientemente, las preocupaciones relacionadas con la sostenibilidad han creado una nueva vía en los países desarrollados y en algunas zonas de América Latina y Asia que se centra en alimentos locales de alta calidad. Por último, existen casos en los cuales no se tiene en cuenta a los pequeños productores, se los margina y no se invierte ningún recurso en ellos.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS



El desarrollo económico y la globalización han transformado la agricultura y los sistemas alimentarios creando desafíos y oportunidades para los pequeños productores. Junto con la apertura de los mercados y el incremento de la demanda, ha surgido una mayor competencia junto con una mayor participación del sector privado, que cada vez invierte más en la agricultura y en las cadenas alimentarias y de comercialización (integración vertical)¹⁰.

Una parte cada vez mayor del comercio de alimentos tiene lugar a través de cadenas transfronterizas organizadas verticalmente, incluso en los países desarrollados y en transición (UE, 2009). No obstante, el 77 % de los alimentos no se comercializan o se comercializan a nivel nacional. Se estima que solo el 23 % de los alimentos producidos para el consumo humano en el mundo circula a través del mercado mundial (D’Odorico *et al.*, 2014). La volatilidad de los precios de los productos básicos alimentarios comercializados a nivel mundial ha aumentado, y esta situación afecta a los mercados de alimentos

y a la seguridad alimentaria y la nutrición de los países en desarrollo.

El sistema agroalimentario moderno depende en gran medida de la elaboración, el almacenamiento y el envasado de alimentos antes de su llegada al mercado final. Cuando los pequeños productores logran participar en estas cadenas, por ejemplo mediante la agricultura por contrato, pueden hacerlo respaldados por servicios de apoyo que incluyen el suministro de fertilizantes y crédito. Las investigaciones indican, sin embargo, que solo una pequeña parte de los pequeños productores, a menudo hombres acomodados, pueden participar en acuerdos relativos a la agricultura por contrato (Herrmann *et al.*, 2013). Las cuestiones relacionadas con la financiación, la accesibilidad y el transporte, así como una serie de normas sobre calidad, rastreabilidad y certificación, y la regularidad de las cantidades de alimentos producidos y comercializados hacen que la participación en las cadenas de valor constituya un desafío para los pequeños productores (véase Banco Mundial, 2012 y FIDA, 2009).

¹⁰ Esto tiene consecuencias diversas para los pequeños productores, como muestra el ejemplo de la comercialización de la producción de patatas en el Perú (véase Escobal y Caverro, 2012).

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

Estos desafíos varían en función del sistema económico del país en general y de la cadena agroalimentaria en particular, así como del tipo de producto comercializado.

Claramente, el desarrollo agrícola se asocia a la existencia de varias formas de facilitar la vinculación de los agricultores con los mercados, y no todas ellas benefician a los pequeños productores o se basan en ellos (Dercon y Gollin, 2014). Sin embargo, la mayoría de estas vías, si no todas, reflejan decisiones sobre políticas estratégicas específicas. La importancia del Foro de alto nivel radica en brindar una oportunidad de explorar los diversos factores que afectan a esta esfera compleja, esencial e insuficientemente estudiada.

La participación en las cadenas de valor modernas donde se comercializan cultivos a nivel nacional o internacional requiere la aplicación de enfoques orientados al comercio. Esto incluye una serie de competencias de gestión de la explotación agrícola tanto en la fase de producción como en la de comercialización. Asimismo, requiere habilidad e inversiones que permitan gestionar la logística necesaria para convertirse en miembros de la cadena de valor, y mantenerse en ella. A menudo, se establecen cooperativas y otras organizaciones de agricultores a fin de ayudar a los pequeños productores a superar estos desafíos. Aunque se ha criticado mucho a las cooperativas por su falta de eficacia en el pasado, su modernización y reorientación hacia prácticas de mercado modernas podrían ofrecer a los pequeños productores una oportunidad sólida de obtención de beneficios a través de su participación en los mercados, ya sea a nivel nacional o en una cadena alimentaria globalizada.

El enfoque moderno basado en la cadena de valor constituye una de las diferentes visiones sobre cuál sería la mejor forma de vincular a los pequeños productores con los mercados que se han expresado en los debates del CSA desde 2011. Este enfoque, basado ampliamente en el comercio de alimentos a través de cadenas integradas que conectan todas las etapas del sistema agroalimentario, ha sido apoyado por algunas partes interesadas del CSA y rechazado por otras. Los debates del Foro de alto nivel pueden brindar la oportunidad de abordar estas cuestiones e iniciar un examen en profundidad de los datos en el CSA en el futuro.

LÍNEAS DE ACTUACIÓN FUTURAS: LA MITIGACIÓN DE LOS RIESGOS Y EL APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

En el informe del GANESAN de 2013 y en las conclusiones de la mesa redonda sobre políticas del CSA de 2011 y 2013, se destaca que los propios pequeños productores son los principales inversores en la agricultura. Existen distintas opiniones acerca de hasta qué punto resultaría beneficiosa para ellos su participación en diferentes mercados y sistemas agroalimentarios globalizados y cuáles serían las condiciones adecuadas para ello. El punto de partida, en cualquier caso, debería ser el apoyo a la creación y el suministro de mercados nacionales que incluyan mercados locales y urbanos. Los mercados nacionales integran a los pueblos indígenas y a los campesinos y pueden ser muy localizados, pero en ocasiones se extienden a una zona mayor o incluso a las ciudades. Estos mercados requieren un apoyo institucional y una gobernanza apropiados basados en normas que se adecúen a su carácter, y pueden ser sostenibles desde el punto de vista social, ambiental y económico. Asimismo, “es necesario reconocer las nuevas relaciones entre consumidores y productores, así como la oportunidad que ello va a brindar a los pequeños productores”.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

Tal como se ha mencionado anteriormente, el crecimiento de la población ejerce una presión cada vez mayor en los recursos naturales que se emplean en la agricultura. Esta presión se intensifica debido al cambio climático y a los fenómenos meteorológicos extremos que afectan al ciclo del producto y a la cantidad y calidad de los cultivos cosechados. Las prácticas agroecológicas y el establecimiento de estrategias de gestión de riesgos como, por ejemplo, los mecanismos de seguro, los sistemas de alerta temprana, el seguimiento de sequías, etc., pueden mejorar la capacidad adaptativa de los pequeños productores para gestionar las consecuencias de la degradación de los recursos naturales y el cambio climático. La conservación de los recursos naturales que se emplean en la agricultura y la adaptación al cambio climático constituyen otro desafío esencial al que se debe hacer frente y que afecta a los responsables de la formulación de políticas, a la comunidad de desarrollo y también a los propios agricultores.

En comparación con las explotaciones agrícolas de mayor tamaño, los pequeños productores poseen una ventaja de eficiencia de la producción en el uso de la tierra. Numerosos datos procedentes de encuestas agrícolas y por hogares de muchos países respaldan esta conclusión (Larson *et al.*, 2014). El abundante suministro de mano de obra para las actividades cotidianas de la explotación, que proporcionan en su mayoría los miembros de la familia, así como los reducidos costos de supervisión contribuyen a una mayor productividad de la tierra de las pequeñas explotaciones agrícolas en comparación con las de mayor tamaño.

También existen datos sobre pequeños productores que logran innovar, organizarse para acceder a nuevas oportunidades de mercado, avanzar hacia actividades de elaboración e incrementar su poder en las negociaciones comerciales (HLPE, 2012).

Durante los últimos decenios, se ha creado una serie de modelos de negocio, organizaciones de cadenas de valor nacionales o internacionales, acuerdos institucionales y servicios y políticas de apoyo a los agricultores con el objetivo claro de proporcionar incentivos a los productores de países en desarrollo para aumentar la producción de alimentos mediante prácticas sostenibles, así como para mejorar el suministro de bienes a los consumidores en los mercados locales, urbanos e internacionales (FAO, 2010, 2012a y b). Estos modelos de negocio incluyen nuevos intermediarios institucionales y de mercado que desempeñan una amplia gama de funciones en la vinculación de los agricultores con los mercados para vender sus productos. En el Capítulo 2 se ofrecen ejemplos de Sistemas Participativos de Garantía, cooperativas de comercialización, centros de capacitación, comerciantes privados o planes locales de adquisición pública que desempeñan estas funciones. Estos ejemplos podrían sugerir que el fortalecimiento de las infraestructuras e instituciones locales resulta importante para permitir a los pequeños productores y empresas de países en desarrollo incrementar la proporción de valor que aportan a los productos producidos de forma sostenible.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS



CAPÍTULO 2: BUENAS PRÁCTICAS Y ESTUDIOS DE CASOS

La información que figura a continuación se centra en el caso de los pequeños productores, su participación en los mercados en un contexto rural cambiante (transformación rural) y los desafíos y oportunidades que esto supone para ellos. El presente capítulo consta de seis subencabezamientos, cada uno de los cuales refleja un amplio mecanismo subyacente relacionado con el modo en que se han abordado los desafíos y aprovechado las oportunidades. Tras la introducción de cada mecanismo, se presenta una serie de ejemplos positivos que muestran la manera en que los pequeños productores han logrado abordar las dificultades y establecer vínculos sostenibles y beneficiosos con los mercados.

SISTEMAS ALIMENTARIOS LOCALES Y ACCESO A LOS MERCADOS VINCULADO A LOS TERRITORIOS

Los pequeños productores de países en desarrollo, pero también desarrollados, venden con frecuencia sus bienes y mano de obra o compran insumos en los mercados que se encuentran en las proximidades de sus explotaciones. El comercio incluye intercambios no monetarios así como ventas a comerciantes informales a pequeña o a gran escala. Estos mercados forman parte de la vida cotidiana y están arraigados en las instituciones sociales, las culturas comunes y los valores inherentes de la sociedad y el entorno local. A menudo, constituyen por sí mismos un sistema agroalimentario completo en el sentido de que todas las etapas de la cadena alimentaria, desde la siembra al consumo final, tienen lugar localmente.

En los países en desarrollo, los procesos comerciales suelen ser informales ya que las normas que rigen sus funciones son tácitas en lugar de estar codificadas. A menudo se consideran ineficientes, difíciles de predecir y destinados al comercio de bienes de menor calidad. Sin embargo, esta consideración no tiene en cuenta el aspecto multifuncional que poseen, ya que garantizan la seguridad alimentaria local y pueden desempeñar una función importante cuando las crisis provocan situaciones de escasez de alimentos. Estos mercados, a menudo denominados “tradicionales”, suelen estar arraigados en las instituciones sociales, las culturas comunes y los valores. Se encuentran bajo presión debido a décadas de exclusión de las políticas públicas, ausencia de inversiones y falta de recopilación de datos, tal como se destaca en una publicación preparada por un consorcio de las Organizaciones de agricultores de África¹¹. Por otro lado, los mercados formales se ven influenciados en ocasiones por una única parte interesada si las normas que los rigen no abordan la repercusión en el bienestar derivada de los participantes que tienen una posición dominante en el mercado.

Estos mercados, sin embargo, resultan importantes para proporcionar las opciones necesarias para que los compradores locales dispongan de una seguridad alimentaria que incluya variedad de alimentos, además de constituir una fuente significativa de ingresos para los vendedores de alimentos. Más allá de los objetivos relacionados con la seguridad alimentaria y la economía, dichos mercados pueden

¹¹ EAFF, PROPAC y ROPPA (2013).

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

contribuir a objetivos de sostenibilidad, ya que el sistema alimentario está adaptado a las condiciones agroecológicas locales y debe respetar la biodiversidad y conservar los recursos en beneficio de los participantes¹². Estos mercados se encuentran bajo presión debido a décadas de exclusión de las políticas públicas y falta de inversiones e infraestructura que pudieran vincularlos con mercados mayores y más remunerativos. Dados los beneficios que proporcionan a los pequeños productores y a las economías rurales, es importante reconocerlos y respaldarlos.

A pesar de su estructura y carácter localizados, durante los últimos decenios han surgido sistemas de comercialización innovadores en los países desarrollados y en algunas zonas de Asia y América Latina que reflejan enfoques relacionados con normas voluntarias y etiquetas como las relativas a la producción orgánica, el comercio justo, los productos de montaña, las etiquetas de agricultores, las indicaciones geográficas y las etiquetas de calidad vinculada al origen¹³. Estos sistemas se consideran nuevas formas de diferenciación de productos procedentes de la agricultura a pequeña escala que requieren inversiones en infraestructura, pero también en la creación del capital humano necesario para participar en estos mercados.

Además de estas formas nuevas de diferenciación de productos procedentes de pequeños productores y en especial de la agricultura familiar, también están surgiendo sistemas más novedosos incluso en los países desarrollados que incluyen, por ejemplo, modelos de agricultura sostenida por la comunidad donde los pequeños productores se organizan para suministrar sus productos directamente a los consumidores a través de sistemas alimentarios locales y canales cortos. La comercialización basada en Internet, así como los modelos impulsados por la gastronomía también figuran en esta categoría. Gracias a la creación de nuevos acuerdos institucionales que integran directamente a los consumidores como participantes activos, se están creando nuevos segmentos de mercado que están anidados en los mercados generales. Estos incluyen productos alimentarios de alta calidad, tal como se ha mencionado anteriormente, pero también servicios de agroturismo, energía verde, servicios de atención, mantenimiento de paisajes y naturaleza, y producción de biodiversidad. Si se “anidan” cuidadosamente los flujos y transacciones correspondientes, puede generarse una gran variedad de beneficios para los pequeños productores¹⁴.

¹² Un ejemplo de reconocimiento de los sistemas alimentarios locales y tradicionales lo proporciona la iniciativa sobre agrobiodiversidad y nutrición en comunidades indígenas de Bolivia situadas en los alrededores del lago Titicaca. Como parte del proyecto conjunto del FIDA y Bioversity International, esta iniciativa se centró en especies marginadas e infrautilizadas, que en muchas ocasiones no se encuentran todavía en la fase comercial, pero contribuyen a los sistemas de producción locales y se intercambian localmente. A través del proyecto, las comunidades andinas reforzaron la gestión de cultivos y variedades, registraron su agrobiodiversidad (es decir, las variedades de cultivos y especies cultivadas), multiplicaron las semillas y las almacenaron en bancos de semillas comunitarios, que están vinculados al Sistema Nacional de Recursos Genéticos. Asimismo, el proyecto reforzó la adopción de los sistemas alimentarios tradicionales mediante cursos de cocina donde se mostraban nuevas formas de preparar platos a base de quinua y cañahua.

¹³ Las indicaciones geográficas no se limitan únicamente a la producción en pequeña escala, tal como demuestra el ejemplo del “melocotón de Pinggu” en China.

¹⁴ HLPE, 2013 citando a Van der Ploeg *et al.*, 2012.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS



Recuadro 1: Mercados basados en el trueque en el Perú

Un ejemplo de mercados locales que responden no solo a objetivos de beneficios sino también a una amplia gama de valores son los mercados autoorganizados basados en el trueque del Perú, donde los pueblos indígenas han creado sus propias instituciones para satisfacer sus necesidades en el contexto de los mercados capitalistas mundiales. En el valle de Lares (situado en los Andes sudorientales, en Cusco) se comercializan alrededor de 50 toneladas de bienes cada día de mercado, por lo que se ha convertido en la segunda fuente más importante de alimentos destinados a los hogares por detrás de sus propios terrenos (diez veces el volumen de los alimentos distribuidos por el programa nacional de asistencia alimentaria). Los principios de solidaridad y reciprocidad guían el intercambio económico de diversos alimentos, garantizando así la satisfacción de las necesidades de las personas y de la tierra en formas únicas desde el punto de vista cultural. Entre los principales beneficios cabe citar los siguientes: 1. acceso a la seguridad alimentaria y la nutrición por parte de algunos de los grupos sociales más pobres de los Andes; 2. conservación de la biodiversidad agrícola (recursos genéticos, especies y ecosistema) mediante el uso e intercambio continuados de cultivos alimentarios en los mercados, y mantenimiento de los servicios de los ecosistemas y las características del paisaje en distintos cinturones agroecológicos a lo largo de gradientes altitudinales; 3. control local y autónomo sobre la producción y el consumo y, más específicamente, el control por parte de las mujeres de las decisiones clave que afectan tanto a los medios de vida locales como a los procesos ecológicos. Los intercambios económicos están integrados en otras instituciones tales como las relaciones de reciprocidad, los valores espirituales, los valores culturales, la política y la ética, que son específicos del valle de Lares (Alejandro *et al.*, 2010).

Otro ejemplo lo proporciona la alianza entre organizaciones de campesinos colombianos, monjas que promueven la agricultura ecológica e investigadores académicos de la ciudad que promueven un respaldo público adecuado para los mercados de agricultores de Bogotá.

A mediados de los años 2000, la Alcaldía Mayor quería reestructurar la distribución de productos frescos en la capital mediante la creación de una serie de mercados con puntos de transferencia “internodales” entre agronegocios rurales y grandes cadenas de supermercados. Parecía que los campesinos, que tradicionalmente habían abastecido con sus productos los mercados al por mayor de Bogotá, estaban a punto de ser excluidos del mercado. Pero la coalición entre el ámbito rural y el urbano mencionada anteriormente presentó una propuesta alternativa por la que solicitaban al gobierno de la ciudad que abriera y apoyara diez nuevos mercados de campesinos. La Alcaldía Mayor se resistió a esta propuesta alegando que los campesinos convertirían las hermosas plazas de la ciudad en “barrios chabolistas”. Sin embargo, la táctica de la presión la convenció para aceptar un mercado de prueba. Para su sorpresa, los campesinos eran ordenados y estaban bien organizados, y los consumidores urbanos, deseosos de productos frescos de calidad, acogieron con gran satisfacción la iniciativa. Estos buenos resultados y el obtenido en las nuevas elecciones locales hicieron que el gobierno de la ciudad abriera un mayor número de mercados. Para 2010, unas 2 500 familias campesinas producían más de 2 millones de USD al año.

Uno de los objetivos de esta iniciativa campesina consistía en disponer de mercados en barrios que representaran a todas las clases sociales con precios acordados inferiores a los establecidos por los supermercados, pero todavía muy rentables para los agricultores debido a la ausencia de intermediarios. Se ha logrado este objetivo. Otro objetivo consistía en cambiar la imagen que los habitantes de la ciudad tenían de los campesinos de individuos subversivos a productores valiosos y de confianza que proporcionan alimentos saludables y asequibles. Las encuestas han mostrado que este cambio está arraigando. Las organizaciones de campesinos han utilizado los mercados para organizar y sensibilizar a los campesinos. Como resultado, estos han vuelto a sus ciudades rurales para pedir mercados de campesinos también allí. Se han organizado en asociaciones a fin de compartir el costo del transporte, algo que en muchos casos ha presionado satisfactoriamente a las municipalidades rurales para proporcionar camiones que permitan transportar los productos al mercado. Por último, los mercados han ayudado a promover la transición a una agricultura ecológica. Los agricultores ecológicos venden sus productos en una gran carpa verde, con el compromiso de que sus precios no serán superiores a los de los agricultores convencionales de otras carpas. No es de extrañar que los consumidores acudan en primer lugar a la carpa verde y comiencen a comprar en las demás carpas una vez que se han vendido todos los productos ecológicos. Esto ha despertado bastante rápidamente la curiosidad de los demás agricultores, por lo que cuando expresan espontáneamente su interés en la agroecología, se les dirige a las monjas, que los preparan junto con otros campesinos que se convierten en sus mentores en materia de agroecología (Nyeleni, 2013).

Recuadro 2: Azafrán de Taliouine en Marruecos

El caso del azafrán de Taliouine respaldado por la FAO en Marruecos ofrece una demostración práctica del potencial de creación de valor que tiene el uso de las denominaciones de indicación geográfica, ya que combinan estrategias territoriales con estrategias basadas en la cadena de valor a fin de mejorar el acceso de los pequeños productores a los mercados.

En Marruecos, la promoción de productos vinculados al origen es un aspecto clave de la estrategia gubernamental para el desarrollo agrícola (Plan por un Marruecos Verde), que incluye el apoyo a la agricultura familiar en pequeña escala para mejorar el bienestar en zonas rurales como uno de sus dos objetivos principales. La FAO ha proporcionado apoyo técnico para el sistema de indicaciones geográficas a nivel nacional y en el caso del azafrán de Taliouine, en las áridas montañas del Anti-Atlas.

Gracias al reconocimiento de indicación geográfica obtenido a través de la denominación de origen protegida registrada por las autoridades públicas en abril de 2010, el precio del azafrán de Taliouine se multiplicó por cinco. El programa incluyó inversiones para reestructurar el paisaje local. Asimismo, fomentó la organización de una federación bien estructurada que reuniera a todas las partes interesadas, permitiéndoles así alcanzar una posición más sólida para la negociación de precios. Este proceso ha impulsado considerablemente la creación de empleo, con la participación de los jóvenes a través de cooperativas y pequeñas y medianas empresas, y también ha dado lugar a una confianza renovada en el potencial de la agricultura de las zonas de montaña y los oasis.

El ejemplo del azafrán de Taliouine es notable ya que el reconocimiento de indicación geográfica permitió que todas las categorías de pequeños productores, junto con los comerciantes y comunidades locales, participaran en el proceso de optimización. El apoyo técnico de la FAO ha resultado crucial a la hora de movilizar competencias locales y nacionales en el Gobierno, el sector privado y la sociedad civil a fin de crear un modelo ejemplar de desarrollo local (FAO, 2010).

Recuadro 3: Sistemas Participativos de Garantía y ventas directas a través de cadenas de valor cortas en Bolivia

Un ejemplo innovador que vincula la certificación orgánica con una cadena de valor corta es el establecimiento de Sistemas Participativos de Garantía y ventas directas en mercados locales a través de cadenas de valor cortas en Bolivia. Esta iniciativa se creó con el objetivo de promover prácticas agrícolas relacionadas con la agroecología y facilitar el acceso de los pequeños productores a los mercados.

Los Sistemas Participativos de Garantía son una alternativa a la certificación por parte de terceros que se basa en un sistema de revisión por pares (control social) llevado a cabo entre los miembros de un grupo de múltiples partes interesadas a nivel municipal (que incluye agricultores, consumidores, investigadores y funcionarios públicos). Las comprobaciones sobre el terreno las realizan los agricultores para verificar y seguir el cumplimiento de la norma orgánica nacional, mientras que las decisiones de certificación las toma el grupo municipal. Las cadenas de valor cortas constituyen una de las diversas estrategias de comercialización orientadas a vincular a los grupos de los sistemas participativos de garantía directamente con los consumidores a través de mercados de agricultores mensuales destinados a los productos orgánicos y tradicionales.

El uso del mecanismo de Sistemas Participativos de Garantía ha facilitado la adopción de prácticas orgánicas por parte de los pequeños productores, debido a que los costos y las cargas documentales de la certificación por parte de terceros se ha eliminado para la venta de productos agrícolas en mercados locales y nacionales. El factor clave para facilitar el acceso de los pequeños productores a los mercados es el compromiso de distintos niveles de actores públicos a la hora de legitimizar la norma y la etiqueta de los Sistemas Participativos de Garantía en el sistema nacional.

Recuadro 4: Mercados de la Tierra en Mozambique

Otro buen ejemplo es el de los Mercados de la Tierra, respaldados por Slow Food y creados y promovidos mediante alianzas locales como la establecida en Maputo (Mozambique). La organización de este mercado se ha presentado como un proyecto realmente innovador, capaz de iniciar mecanismos éticos de mejora de los productos y los productores locales, al tiempo que ayuda a incrementar los ingresos de las familias en las zonas rurales.

El Mercado de la Tierra de Maputo se creó como parte de un proyecto destinado a la promoción de la agricultura sostenible financiado por la región italiana Emilia-Romagna y coordinado por la organización no gubernamental (ONG) italiana GVC, con el apoyo de la Unión Nacional de Agricultores de Mozambique (UNAC), la ONG Essor y Slow Food. Este mercado acoge a un pequeño número de productores de toda la provincia de Maputo que venden productos de todo tipo directamente a los consumidores. En él se comercializan productos estacionales y de alta calidad conforme a las normas del Mercado de la Tierra. Estas normas establecen los siguientes requisitos: i) venta directa (productos cultivados, criados, cosechados, capturados, preservados o transformados por productores locales); ii) buena calidad de los productos (evaluados por comisiones de degustación); iii) productos naturales (solo productos obtenidos mediante procesos de producción tradicionales que respetan el medio ambiente); iv) origen local; y v) precios justos tanto para los productores como para los consumidores.

ADQUISICIÓN PÚBLICA Y COMPRA LOCAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES

Los planes de compra institucional de alimentos, distribución pública de los mismos y estabilización de los precios son esencialmente programas de subvenciones que han realizado importantes contribuciones sociales a pesar de sus costos. Las décadas de experiencia indican que este tipo de programas lograron mejorar el bienestar, aunque en la mayoría de los casos solo de forma marginal, mientras que la liberalización del comercio no eliminó la necesidad de intervención que muchos esperaban. En general, su uso sigue debatiéndose, aunque constituyen un instrumento de política popular. Para justificar su uso se deben tener en cuenta condiciones estrictas que hacen referencia a los efectos directos o indirectos de la economía política, las distorsiones del mercado, la especificidad y las pérdidas, la escala y el período de tiempo del uso de estos programas y su costo fiscal.

Estos programas se iniciaron para responder a las débiles infraestructuras que limitaban la vinculación de los pequeños productores con los mercados, así como para facilitar el acceso a la información, promover las estrategias de gestión de crisis y riesgos, facilitar la difusión de la tecnología, abordar la volatilidad en los mercados internacionales y locales, respaldar la expansión de los mercados locales y mejorar la integración posterior en los mercados internacionales. También revistió importancia una serie de objetivos sociales de apoyo a grupos de consumidores vulnerables o sensibles y a la seguridad alimentaria. Diversos desafíos recientes como el cambio climático y el aumento de la volatilidad de los precios en los mercados internacionales pueden requerir intervenciones renovadas de este tipo.

En ocasiones, estos programas resultaron eficaces a la hora de estabilizar los precios tanto para los consumidores como para los productores, pero también recibieron críticas por distorsionar la competencia y por tomar recursos de otros usos productivos que podrían generar inversiones en educación, salud o infraestructura. Además, en ocasiones, la falta de especificidad y las pérdidas resultaron significativas, surgieron problemas de corrupción y los costos fiscales se mantuvieron elevados. También recibieron críticas por dificultar la diversificación de los pequeños productores hacia otros cultivos que podrían ser más rentables. En otros casos, su continuación durante largos períodos de tiempo dio lugar a prácticas corruptas y graves distorsiones del mercado que obstaculizaron la competencia y el desarrollo independiente del sector. No obstante, una serie de programas de este tipo logró estabilizar los precios, especialmente en circunstancias difíciles (en momentos de cosechas escasas, otras crisis o en zonas persistentemente pobres), y proporcionó beneficios tanto a productores como a consumidores, aunque los descensos más acusados de los precios se observaron a menudo durante los períodos de cosecha.

Recuadro 5: Programas impulsados por los gobiernos: el Brasil y la India

El **Brasil** fue uno de los primeros países en elaborar un programa de adquisición institucional de alimentos (en 2003) que vinculaba la demanda institucional de productos agrícolas y su estrategia para la seguridad alimentaria con los pequeños productores. El Programa de adquisición de alimentos (PAA) es un elemento clave de la estrategia nacional brasileña sobre la seguridad alimentaria y nutricional, es decir, Fome Zero (Programa Hambre Cero). La estrategia Fome Zero comenzó con el objetivo de luchar contra el hambre, pero se ha ampliado progresivamente para convertirse en un esfuerzo concertado destinado a garantizar el derecho a la alimentación. En su desarrollo destacó especialmente la presión por parte de las organizaciones de la sociedad civil y el compromiso de estas, que resultaron cruciales a la hora de colocar la seguridad alimentaria y nutricional en el centro de la política del Gobierno.

El PAA tiene tres objetivos principales: i) respaldar la producción de los agricultores familiares y los empresarios rurales, así como el acceso a los mercados por parte de estos; ii) distribuir alimentos a las personas que sufren inseguridad alimentaria y nutricional; y iii) acumular existencias estratégicas. En este programa se emplean modalidades de compra directa en favor de los pequeños productores para adquirir alimentos de las organizaciones de pequeños productores a precios de mercado, y estos se distribuyen a hospitales, escuelas, otras instituciones públicas y familias necesitadas.

Sobre la base del PAA, el Gobierno del Brasil inició el Programa Nacional de Alimentación Escolar (PNAE) en 2009, que vinculaba su programa de alimentación escolar con las políticas relativas a la agricultura a pequeña escala. Los estados, municipalidades y escuelas federales deben adquirir al menos el 30 % de los alimentos destinados a las comidas escolares directamente de los pequeños productores, en aplicación de un enfoque de adquisición en favor de los pequeños productores similar al adoptado por el PAA.

Ambos programas de adquisición institucional permiten a los productores acceder a mercados institucionales de forma individual y también mediante grupos formales e informales, pero se proporciona acceso prioritario a las organizaciones oficiales. También se otorga prioridad a los grupos sociales vulnerables y a la producción agroecológica y orgánica.

Más de 190 000 pequeños productores se beneficiaron del PAA en 2012, que empleó más de 970 millones de BRL en recursos. En el marco del PNAE, los recursos utilizados para la adquisición de alimentos de pequeños productores alcanzaron aproximadamente los 958 millones de BRL en el mismo período. Aunque todavía no se dispone de una evaluación del impacto nacional de los programas de adquisición institucional del Brasil, en varios estudios de casos cualitativos se han determinado repercusiones habituales de estos programas en la economía local y la vida de los agricultores familiares, en especial, la diversificación y el incremento de la producción, el aumento de los ingresos y el fortalecimiento y desarrollo de organizaciones colectivas.

La **India** promulgó la Ley de Seguridad Alimentaria Nacional de 2013 (NFSA) en 2013, la cual sigue ampliamente un enfoque relativo al ciclo de vida y abarca a casi todos los grupos de edad de los residentes en el país. La NFSA garantiza comidas escolares gratuitas a los cerca de 120 millones de niños que estudian en escuelas gubernamentales y respaldadas por el Gobierno, comidas gratuitas a alrededor de 160 millones de niños menores de seis años, comidas gratuitas a todas las mujeres embarazadas y madres lactantes del país, y una prestación por maternidad de aproximadamente 100 USD que se concede una sola vez a todas las mujeres embarazadas y madres lactantes del país.

La NFSA también proporciona una garantía jurídica a 820 millones de personas, que representan el 67 % de la población de la India, para adquirir cereales alimentarios a precios ampliamente subvencionados. Cada individuo tiene garantizados al menos 5 kg al mes (arroz, trigo o mijo a 0,05 USD, 0,03 USD y 0,02 USD por kg, respectivamente). De forma adicional, casi 20 millones de los hogares más pobres reciben 10 kg adicionales de cereales alimentarios al mismo precio, lo que hace un total de 35 kg de cereales alimentarios subvencionados por familia. La cantidad total de cereales alimentarios que se suministra en el marco de la NFSA es de aproximadamente 60 millones de toneladas métricas.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Recuadro 5 (continuación)

La Corporación de alimentos de la India es el organismo central nodal del Gobierno de la India encargado de llevar a cabo la adquisición de arroz, trigo y cereales junto con otros organismos estatales. Antes de la cosecha durante cada campaña agrícola, esta corporación anuncia el precio mínimo de apoyo sobre la base de las recomendaciones de la Comisión de Costos y Precios Agrícolas. En ocasiones el Gobierno de la India ofrece una prima superior a este precio mínimo de apoyo. Los gobiernos estatales de forma individual también pueden ofrecer una prima sobre el precio mínimo de apoyo, de esta forma, el precio al cual el productor vende el producto al gobierno es el precio mínimo de apoyo más la prima otorgada por los gobiernos central y estatal. El cereal se compra a través de centros de adquisición establecidos por los gobiernos estatales. De media, la India ha adquirido de los agricultores cerca de 55 millones de toneladas métricas al año durante los últimos años. Numerosos gobiernos estatales también compran directamente a los agricultores como parte del Programa de adquisición descentralizada en lugar de adquirir los productos a través de la Corporación de alimentos de la India. Para incentivar a los agricultores, los gobiernos estatales a menudo establecen una prima para los agricultores muy por encima del precio mínimo de apoyo ofrecido por la Corporación de alimentos de la India. Este costo lo asumen completamente los gobiernos estatales.

Se considera que el sistema del Programa de adquisición descentralizada posee diversas ventajas. En primer lugar, reduce los costos de adquisición, especialmente los relativos al flete, y minimiza las pérdidas que se producen en el transporte y el almacenamiento en la distribución a través del sistema público de distribución selectiva. Permite a los estados obtener un porcentaje de los ingresos procedentes de los gravámenes y las tasas, y genera empleo local. El Programa de adquisición descentralizada mejora la producción y la adquisición en aquellos estados que deciden formar parte del sistema. Asimismo, brinda la oportunidad de ampliar los cereales alimentarios que compra el Gobierno, sin limitarlos únicamente a arroz y trigo, con el fin de satisfacer los gustos y preferencias locales.

Se ha reconocido que los programas de adquisición pública pueden crear, estimular y respaldar el desarrollo transformador de los pequeños productores siempre y cuando estén bien enfocados, sean temporales y se realicen esfuerzos para reducir al mínimo las distorsiones del mercado. La idea principal que subyace en los programas de adquisición pública es que la vinculación de fuentes predecibles de demanda de productos agrícolas (demanda estructurada) con los pequeños productores puede reducir el riesgo y fomentar una mayor calidad, dando lugar a la mejora de los sistemas, el aumento de los ingresos y la reducción de la pobreza. La fuente predecible de demanda la puede proporcionar el sector público y sus instituciones (por ejemplo, escuelas, autoridades encargadas de reservas alimentarias, organismos de desarrollo orientados a la ayuda alimentaria y el socorro, prisiones, hospitales, etc.), y otros actores como, por ejemplo, las organizaciones no gubernamentales. Buenos ejemplos de ello son los programas impulsados por el Gobierno en el Brasil, la India o Rwanda, pero también las iniciativas de organismos de desarrollo como la iniciativa “Compras para el progreso” (P4P) del Programa Mundial de Alimentos (PMA) y los programas de alimentación escolar con cultivos domésticos llevados a cabo por gobiernos y asociados en el desarrollo.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS



Recuadro 6: Iniciativas de organismos de desarrollo: “Compras para el progreso” (P4P) y “Purchase from Africans for Africa” (Comprar en África para África)

La iniciativa P4P, un proyecto piloto de cinco años de duración iniciado en 2008 y ejecutado en 20 países por el PMA, también presentó un enfoque innovador al utilizar la adquisición para respaldar a los pequeños productores. La iniciativa P4P tenía por objeto determinar formas de emplear las compras de alimentos del PMA de forma más efectiva para impulsar mejoras en la agricultura a pequeña escala e incrementar el acceso de los pequeños productores a los mercados de los sectores público y privado, aumentando de ese modo sus ingresos y mejorando sus medios de vida.

Además de la demanda del PMA, un elemento crucial del proyecto piloto consistió en aprovechar las fortalezas y especializaciones de una amplia gama de asociados. Esta colaboración proporcionó a los pequeños productores las competencias y conocimientos necesarios para aumentar la producción agrícola y un incentivo para hacerlo, ya que contaban con un mercado garantizado donde vender los excedentes de sus cultivos. Durante el proyecto, el PMA compró productos básicos por valor de 148 millones de USD para sus programas de asistencia alimentaria más directamente de los pequeños productores. El incumplimiento de los contratos de la iniciativa P4P descendió del 59 % en el último trimestre de 2008 al 19 % a finales de 2013.

Mediante la aplicación de las normas mundiales y nacionales de calidad de los alimentos del PMA a todas las adquisiciones, la iniciativa P4P estableció un umbral de participación elevado para la entrada de los pequeños productores en el mercado. Esto actuó eficazmente como catalizador de la participación sostenible de los pequeños productores en las cadenas de valor comerciales, allanando el camino para otros mercados donde fuesen necesarios insumos de calidad. Los productos básicos vendidos por organizaciones de agricultores respaldadas por la iniciativa P4P a compradores distintos del PMA superaron los 60 millones de USD. Este dato resulta especialmente significativo ya que pocas organizaciones de agricultores comercializaban sus productos de forma colectiva antes de participar en la iniciativa. Además, cada vez son más los agricultores que comienzan a considerar la agricultura como una oportunidad de negocio, lo que supone otro factor esencial para una mayor participación sostenible en el mercado. Las instituciones financieras también reconocieron que las organizaciones de agricultores con contratos con el PMA presentaban menos riesgos que otras organizaciones de agricultores y que podían negociar préstamos con tipos de interés más atractivos utilizando sus contratos como garantía.

Las evaluaciones del impacto llevadas a cabo en tres países piloto determinaron que las organizaciones de agricultores registraron aumentos significativos de capacidades organizativas clave y servicios conexos ofrecidos a los miembros, lo que dio lugar a resultados positivos con respecto a la capacidad de comercialización. Entre ellos se incluían mayores ventas a compradores distintos del PMA, mayor disponibilidad de infraestructura y equipo de almacenamiento, mayores volúmenes de cereales de calidad comercializados de forma colectiva y mayor suministro de financiación posterior a la cosecha para los miembros. Los resultados relativos a los pequeños productores fueron menos pronunciados. Las evaluaciones mostraron que la transmisión de los efectos positivos observados en las organizaciones de agricultores se vio limitada por una serie de factores estructurales prevalecientes en numerosas zonas rurales.

A lo largo del proyecto piloto, la iniciativa P4P también ha evolucionado de un proyecto destinado a la sensibilización sobre el género a uno enfocado a la transformación basada en el género, que se centra especialmente en las mujeres agricultoras y prueba modelos que las beneficien. En colaboración con los asociados, la iniciativa P4P ha ayudado a las mujeres productoras a obtener un mayor control sobre sus vidas, así como a alzar su voz en la comunidad y en el hogar. La participación de las mujeres en las organizaciones de agricultores respaldadas por la iniciativa se triplicó durante el proyecto piloto. Sin embargo, la experiencia demostró que la participación numérica, si bien es necesaria, no se traduce directamente en un impacto positivo en las vidas de las mujeres que se dedican a la agricultura, ni tampoco les proporciona los mismos beneficios financieros que a sus homólogos masculinos. Por el contrario, se necesita una serie de intervenciones para abordar las desigualdades subyacentes, facultar a las mujeres socialmente, económicamente y mediante desarrollo de la capacidad, y ayudarlas a acceder a los mercados y a beneficiarse desde el punto de vista financiero de su trabajo. La iniciativa P4P llevó a cabo diversas actividades para abordar algunos de los desafíos, entre ellas, planes de acción específicos en función del contexto, nuevos métodos para centrarse en las mujeres agricultoras, la inclusión de los hombres en los esfuerzos de sensibilización respecto al género y el suministro de tecnologías de ahorro de tiempo y facilitación del trabajo a las mujeres.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Recuadro 6 (continuación)

Las evaluaciones del impacto llevadas a cabo en tres países piloto determinaron que las organizaciones de agricultores registraron aumentos significativos de capacidades organizativas clave y servicios conexos ofrecidos a los miembros, lo que dio lugar a resultados positivos con respecto a la capacidad de comercialización. Entre ellos se incluían mayores ventas a compradores distintos del PMA, mayor disponibilidad de infraestructura y equipo de almacenamiento, mayores volúmenes de cereales de calidad comercializados de forma colectiva y mayor suministro de financiación posterior a la cosecha para los miembros. Los resultados relativos a los pequeños productores fueron menos pronunciados. Las evaluaciones mostraron que la transmisión de los efectos positivos observados en las organizaciones de agricultores se vio limitada por una serie de factores estructurales prevaletentes en numerosas zonas rurales.

A lo largo del proyecto piloto, la iniciativa P4P también ha evolucionado de un proyecto destinado a la sensibilización sobre el género a uno enfocado a la transformación basada en el género, que se centra especialmente en las mujeres agricultoras y prueba modelos que las benefician. En colaboración con los asociados, la iniciativa P4P ha ayudado a las mujeres productoras a obtener un mayor control sobre sus vidas, así como a alzar su voz en la comunidad y en el hogar. La participación de las mujeres en las organizaciones de agricultores respaldadas por la iniciativa se triplicó durante el proyecto piloto. Sin embargo, la experiencia demostró que la participación numérica, si bien es necesaria, no se traduce directamente en un impacto positivo en las vidas de las mujeres que se dedican a la agricultura, ni tampoco les proporciona los mismos beneficios financieros que a sus homólogos masculinos. Por el contrario, se necesita una serie de intervenciones para abordar las desigualdades subyacentes, facultar a las mujeres socialmente, económicamente y mediante desarrollo de la capacidad, y ayudarlas a acceder a los mercados y a beneficiarse desde el punto de vista financiero de su trabajo. La iniciativa P4P llevó a cabo diversas actividades para abordar algunos de los desafíos, entre ellas, planes de acción específicos en función del contexto, nuevos métodos para centrarse en las mujeres agricultoras, la inclusión de los hombres en los esfuerzos de sensibilización respecto al género y el suministro de tecnologías de ahorro de tiempo y facilitación del trabajo a las mujeres.

Los enfoques que tienen en cuenta la nutrición fueron otro componente del proyecto piloto. En varios países, los pequeños productores respaldados por la iniciativa P4P venden sus cultivos a elaboradores y molineros para la creación de harina enriquecida y alimentos nutritivos como las galletas de alto valor energético. La inversión del Gobierno ha resultado vital para realizar estos esfuerzos, al igual que la participación del sector privado. Asimismo, la insistencia del PMA en las normas de calidad y las campañas de sensibilización sobre los peligros de consumir cereales contaminados con aflatoxinas contribuyeron a una reducción notable de esta práctica. El potencial de la iniciativa P4P ha sido ampliamente reconocido por los gobiernos, algunos de los cuales han empezado a adaptar el concepto P4P a su compromiso de políticas general con los pequeños productores y a incorporar elementos del programa a sus estrategias nacionales. La adopción más amplia de la iniciativa P4P la ha llevado a cabo el Gobierno de Rwanda, que aplicó el enfoque de la iniciativa a nivel nacional. Algunos gobiernos, entre ellos Burkina Faso, la República Unida de Tanzania y Rwanda, han comenzado a adquirir una parte de sus reservas estratégicas de cereales más directamente de los pequeños productores. Además de la aplicación continuada en los primeros países piloto y la ampliación de la iniciativa a otros países, el PMA está proporcionando apoyo técnico a un número cada vez mayor de gobiernos para diseñar y aplicar estos programas.

En colaboración con los gobiernos, el PMA también ha vinculado a los pequeños productores con los programas de alimentación escolar en al menos 10 de los 20 países piloto. En algunos países, este enfoque ha sido respaldado por la iniciativa piloto "Purchase from Africans for Africa" (Comprar en África para África), que toma como modelo el programa de adquisición de alimentos del Brasil y se basa en las enseñanzas adquiridas a través de la iniciativa P4P. Actualmente en su tercer año, la iniciativa africana recibe el apoyo del Brasil y se aplica en Etiopía, Malawi, Mozambique, el Níger y el Senegal, con el liderazgo técnico y los conocimientos especializados del PMA y la FAO. Hasta la fecha, se ha respaldado a más de 5 500 pequeños productores: se proporcionaron alimentos destinados a comidas escolares para 128 000 estudiantes. Los agricultores se han beneficiado del desarrollo de la capacidad, lo que les ha permitido producir mayores cantidades de alimentos de mejor calidad, con niveles de productividad promedio de alrededor del 115 %, según los informes. La iniciativa africana también reforzó la colaboración entre organismos e impulsó la adopción del enfoque por parte del Gobierno, como sucedió por ejemplo en Malawi, donde se adoptó como parte de la estrategia nacional para fortalecer la cobertura de la alimentación escolar.

ACCIÓN COLECTIVA, ORGANIZACIONES DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y COOPERATIVAS

Durante los últimos 20 años, las organizaciones nacionales de agricultores de todos los continentes han estructurado a los pequeños productores en redes regionales y mundiales. Las organizaciones de agricultores existen en todos los países y en la mayoría de las zonas rurales, aunque con niveles distintos de desarrollo y capacidad. Del plano local al nacional, las organizaciones de agricultores han desarrollado servicios destinados a los pequeños productores que pertenecen a ellas, mientras que los gobiernos se han desvinculado del sector agrícola en numerosos países en desarrollo.

El punto de partida de cualquier organización de agricultores y cooperativa satisfactoria es establecer un objetivo común. Este objetivo colectivo actúa como “nexo” que mantiene unido a un grupo de productores y fomenta la colaboración. El fundamento para la colaboración es la superación de las deficiencias de coordinación y las asimetrías de la información, o la reacción ante los desequilibrios de poder. En otras palabras, la cooperación se establece con frecuencia para superar la ineficacia del mercado permitiendo a un grupo de actores alcanzar colectivamente una situación beneficiosa. En general, existen tres razones para formar un grupo: i) los incentivos económicos; ii) la garantía de acceso a los recursos naturales¹⁵; y iii) la influencia política o la promoción¹⁶. Algunas cooperativas cumplen incluso varios de estos objetivos, pero con frecuencia su objetivo común inicial se puede incluir en uno de estos tres.

La perspectiva histórica sobre las organizaciones de agricultores es que estos grupos han hecho frente a problemas considerables debido a la falta de capital, que ha entorpecido su efectividad y expansión (en concreto capital físico destinado a actividades de adición de valor en la elaboración y la fabricación), las competencias de gestión y gobernanza deficientes y, por último, la competencia en los mercados, donde las estructuras organizativas tradicionales y la burocracia de las organizaciones de agricultores han dificultado la supervivencia de estas.

No obstante, los factores que respaldan los esfuerzos de acción colectiva de los pequeños productores siguen siendo válidos, en especial al considerar la capacidad para explotar economías de escala en los ámbitos de la producción, la comercialización y la gestión, eliminar barreras de entrada en los mercados y reducir los costos de transacción. Aunque los procesos de adopción de decisiones pueden resultar

¹⁵ PAKISAMA, en Filipinas, es un ejemplo de movimiento campesino que comenzó garantizando los derechos sobre la tierra durante un período de reforma agraria. Sobre la base de este factor de unión, el grupo formó una cooperativa y elaboró un enfoque empresarial muy sólido. En la actualidad, numerosos miembros se han convertido en “millonarios” debido a las normas de Filipinas y los valores de la moneda.

¹⁶ La Confederación de Asociaciones de Productores Agrícolas para el Desarrollo de Burundi (CAPAD) cuenta con 20 130 hogares miembros en 72 cooperativas, que abarcan sectores clave como los relativos a las patatas, la mandioca, el arroz, el maíz, la yuca, los cacahuets y las hortalizas. La CAPAD logró obtener resultados sobre políticas clave que contribuyeron al fortalecimiento del movimiento de agricultores de Burundi y repercutieron en las políticas nacionales.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

difíciles, las cooperativas de nueva generación pueden aportar soluciones. Estas formas se basan en prácticas y estructuras de gestión alternativas y pueden acceder a recursos financieros de diversas fuentes (por ejemplo, capital social externo, obligacionistas con participaciones financieras o apoyo de donantes).

Una de las enseñanzas adquiridas a partir de experiencias del pasado con organizaciones de agricultores es que se debería separar su función social tradicional de los objetivos económicos. En los nuevos modelos de cooperativas de pequeños productores, las funciones sociales se pueden reconocer a través de vínculos indirectos dentro de la cadena de valor en la que participan. Además, estas funciones se pueden reconocer cuando los grupos de agricultores se organizan con el apoyo de donantes u ONG y son capaces de asumir cierto costo económico adicional a fin de lograr objetivos sociales, ambientales o de sostenibilidad.

Los datos indican que para que los grupos de agricultores tengan éxito y se expandan, se deberían superar los umbrales en cuanto a activos y competencias, y quizás sea necesario establecer un marco institucional que incluya una nueva legislación. Asimismo, las políticas sectoriales, las nuevas tecnologías y los nuevos desafíos, como el cambio climático, favorecen las economías de escala, por lo que las nuevas formas de las organizaciones de agricultores tienen posibilidades de éxito considerables si las políticas se diseñan cuidadosamente y se aplican respetando las prácticas comerciales. Para las organizaciones de pequeños productores de países en desarrollo, el enfoque en los mercados locales o nacionales resulta mucho más importante que el relativo a los mercados internacionales y de exportación.

Recuadro 7: La dinámica de las cooperativas en el sector de la patata en Sikasso

La Union des Sociétés Coopératives de Producteurs de Pomme de Terre de Sikasso (Unión de Sociedades Cooperativas de Productores de Patatas de Sikasso), en adelante la USCPPS, fue fundada a mediados de la década de 1990 como la organización de agricultores Association des Producteurs de Pomme de terre de Sikasso (Asociación de Productores de Patatas de Sikasso), en adelante la APPS, con el fin de defender los intereses de todas las explotaciones agrícolas familiares que producían patatas en el Círculo de Sikasso. La APPS organizó el primer congreso general de todos los pueblos y aldeas de productores de patatas en el Círculo de Sikasso y sus asociados, incluida la cooperativa de servicios de producción Cikela Jigi de Sikasso. El congreso lo organizaron especialistas de la Coordinación nacional de las organizaciones de campesinos de Malí y la Red de Organizaciones de Campesinos y Productores Agrarios del África Occidental (ROPPA). El congreso permitió a los delegados de los agricultores que participaron hacer balance de la situación en el sector, mediante la determinación de las principales limitaciones y las formas posibles de salir de la crisis.

Los participantes recomendaron encarecidamente que las explotaciones familiares del sector se organizaran mejor mediante el establecimiento de cooperativas en cada pueblo y aldea de producción de patatas, el fortalecimiento de estos, y la creación de uniones de cooperativas municipales y una federación de uniones en la APPS. También recomendaron establecer un fondo para catástrofes naturales y de garantía (Fond de calamité et de garantie) en el ámbito de las cooperativas, respaldado por los ingresos de las ventas.

Todos los participantes del congreso consideraron la aplicación de estas recomendaciones como un requisito previo para el desarrollo adicional de las explotaciones familiares mediante la mejora del sector. Esto ha dado lugar al establecimiento de aproximadamente 50 cooperativas desde 2006 y a la transformación de la APPS en la USCPPS.

Desde entonces, la USCPPS sigue promoviendo el establecimiento de cooperativas de agricultores en todos los pueblos del Círculo donde se producen patatas, y desempeña una función esencial en la mejora de los ingresos, la seguridad alimentaria y las condiciones de vida de aproximadamente 12 000 explotaciones familiares. Las explotaciones se encuentran repartidas en unos 100 pueblos y aldeas, concentrados en un radio de 50 km alrededor de Sikasso, y suman una población total de aproximadamente 90 000 habitantes. Se trabajan alrededor de 3 441 hectáreas de tierra y se cultivan 90 000 toneladas de patatas cada año, lo que representa un volumen anual de ventas de 11 220 millones de francos CFA (FCFA). En las tierras bajas, las parcelas de tierra destinadas al cultivo de patatas que se han cosechado durante la estación seca fría se utilizan para los cultivos de arroz durante la estación húmeda, de esta forma se aprovechan los remanentes de fertilizante. Los cultivos de patata desempeñan por tanto una función significativa a nivel agronómico debido a la rotación de cultivos y el mantenimiento de la fertilidad de los suelos en las tierras bajas.

En el ámbito social, debido a que permiten la ocupación de las explotaciones familiares durante toda la sesión seca, también contribuyen a la reducción del éxodo rural, y al consiguiente aumento de la estabilidad en los hogares, que supone una condición necesaria para garantizar la seguridad alimentaria.

Desde 2010, gracias a la organización de cooperativas y a la asociación con la cooperativa de servicios de producción Cikela Jigi, la USCPPS puede proporcionar a las explotaciones familiares que forman parte de ella acceso a créditos estacionales ofrecidos por la caja de ahorros Kafo Jiginew, de conformidad con el acuerdo alcanzado entre las dos entidades.

Recuadro 8: La UGCPA y Faso Jigi: el sistema de comercialización colectiva

La Union des professionnels agricoles pour la commercialisation des céréales au Mali (Unión de profesionales agrícolas para la comercialización de cereales en Malí), o Faso Jigi, es una organización creada en 1997 para subsanar la incapacidad de los agricultores de cereales pobres de Malí de obtener crédito sin acumular grandes deudas y negociar precios justos para sus productos. Engloba más de 200 cooperativas que incluyen a más de 5 600 productores.

La Union des groupements pour la commercialisation des produits agricoles de la boucle du Mouhoun (Unión de agrupaciones para la comercialización de productos agrícolas de la región Boucle du Mouhoun, UGCPA) se creó en 1993 en Burkina Faso en un contexto caracterizado por una gran volatilidad de los precios en los mercados. Cuenta con 2 100 miembros de 85 grupos populares. En los últimos 20 años, Faso Jigi y la UGCPA han evolucionado a organizaciones de agricultores profesionales y eficientes que garantizan la comercialización colectiva de los cereales de sus miembros a través de una amplia gama de servicios y una estructura organizativa sólida. Faso Jigi produce actualmente más de 28 000 toneladas de cereales, comercializa más de 7 000 toneladas y registra un volumen de ventas anual de 1 400 millones de FCFA. La UGCPA almacena y vende al año más de 3 000 toneladas de cereales y participa en la constitución de las existencias de seguridad alimentaria nacionales de Burkina Faso, a las que contribuye con más del 5 % de sus recursos.

Las dos organizaciones crearon un sistema de comercialización colectiva, combinado con pagos anticipados a los agricultores, compra común de fertilizantes y prestación de asesoramiento técnico para mejorar los rendimientos. Este sistema consiste en agrupar el suministro de excedentes de producción de los agricultores a través de sus organizaciones a fin de incrementar su poder de negociación. El sistema depende del compromiso de los agricultores para proporcionar una cantidad determinada de cereales al inicio de la campaña agrícola.

Faso Jigi ofrece acceso a insumos para sus miembros en el marco de un mecanismo de pago anticipado respaldado mediante préstamos procedentes de instituciones financieras. Una vez los miembros han rellenado un formulario en el que se evalúan los volúmenes de producto que estos prevén proporcionar a la Unión, la organización de agricultores lo analiza y, a continuación, realiza pagos anticipados de la siguiente forma:

- Primer anticipo: 60 % del precio de venta de los cereales (establecido por la Junta de la Unión). El precio se calcula sobre la base del precio promedio de los tres últimos años y el contexto de los precios del mercado.
- Segundo anticipo: 40 % del precio de venta ofrecido a los productores. Tras la entrega a la Unión de las cantidades acordadas, esta vende la cantidad total que ha adquirido de sus miembros.



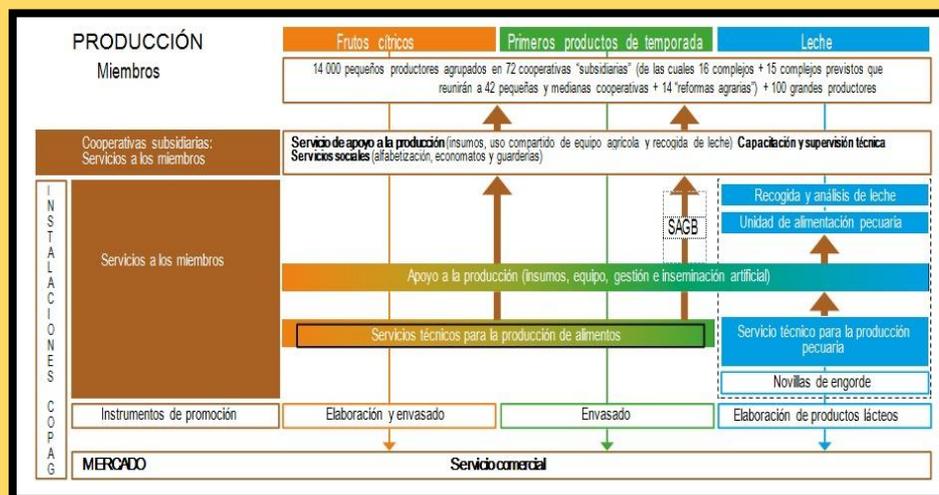
FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

Recuadro 9: La COPAG: un modelo de negocio integrado sobre productos lácteos

Creada en 1987, la Coopérative agricole de Taroudant (Cooperativa agrícola de Taroudant, COPAG) es una organización campesina que opera en la región de Sus-Massa-Draa de Marruecos. Reúne a 110 productores individuales y 72 cooperativas “subsidiarias” que agrupan a 14 000 miembros en torno a la producción de productos lácteos, a la vez que integra las múltiples actividades de sus miembros en su oferta de servicios. Aunque todos los miembros de la COPAG tienen acceso a los servicios de la cooperativa, los grandes y medianos productores suelen ser miembros individuales. Los pequeños productores constituyen la mayoría de la cooperativa. La estructura general de la COPAG se presenta a continuación.

Los productores que pertenecen a la cooperativa producen y proporcionan productos de calidad a las cooperativas subsidiarias o complejos de cooperativas.

Las cooperativas subsidiarias o complejos de cooperativas prestan servicios a los miembros (por ejemplo, recogida y almacenamiento de leche, uso compartido del equipo agrícola, economatos, capacitación, suministro de razas mejoradas de novillas, etc.), y trasladan la leche recogida a las instalaciones de la COPAG.



Las instalaciones de la COPAG proporcionan servicios a las cooperativas subsidiarias (por ejemplo, suministros agrícolas y piensos para ganado) y garantizan la elaboración o envasado y la comercialización de los productos. Este modelo de negocio permite a las organizaciones de agricultores controlar todas las etapas de la cadena de valor y ofrecer a los productores un precio de compra de leche mayor que el promedio nacional.

Actualmente, la COPAG de la provincia de Taroudant es el mayor operador regional en el sector de la ganadería y los productos lácteos. La creación de una unidad de engorde moderna con capacidad para 11 000 cabezas de ganado, una unidad de producción de piensos para ganado (350 toneladas al día), un matadero y una planta de despiece (en construcción) es un factor importante para optimizar la cadena de valor en la región.

Antes de que la COPAG comenzara a gestionar la cadena de valor en 1993, esta actividad registraba niveles mínimos. Los productores vendían el producto a la central lechera de Agadir, que funcionaba a un ritmo moderado. Los precios que ofrecían a los ganaderos no eran remunerativos. El primer precio de compra de leche que estableció la COPAG para sus miembros fue de 2,70 dirhams por litro en 1993, cuando otros actores privados pagaban entre 1,85 y 2,20 dirhams por litro en función del período. La

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

producción promedio era de 15 000 litros al día en la región, mientras que actualmente solo la COPAG garantiza volúmenes de producción de entre 700 000 y 800 000 litros al día de media.

Los dos ejemplos mencionados anteriormente (recuadros 8 y 9) ilustran estrategias que se encuentran habitualmente en los modelos de desarrollo de cooperativas destinados a vincular a los productores con los mercados. El primer modelo se puede clasificar como el establecimiento de una “asociación beneficiosa en cadena”, donde la cooperativa presta sus servicios a un enorme número de productores con el fin de desempeñar de forma colectiva una función limitada con respecto a las actividades (por ejemplo, enfocarse hacia el acceso al crédito, los insumos o el acopio), pero sigue ofreciendo condiciones muy sostenibles y beneficiosas con respecto a otros actores comerciales del mercado en cuestión. El segundo modelo se podría corresponder con una estrategia de “actualización”, donde la cooperativa ha evolucionado a lo largo del tiempo y ha integrado numerosas funciones de la cadena de valor en cuestión en su conjunto de actividades.

Factores de éxito: En ambos casos, el factor de éxito fundamental ha sido la gobernanza y liderazgo sólidos que lograron mantener claro el factor de unión, incluso a medida que la cooperación aumentaba. Faso Jigi es un caso especialmente interesante, ya que la cooperativa ha sufrido una crisis interna tras el pronunciado descenso de los precios del producto que puso en jaque su “razón de ser” hasta el punto de plantear la posibilidad de un colapso. La cooperativa logró invertir la tendencia y volverse aún más fuerte.

Recuadro 10: Las asociaciones de agricultores, las “redes de valores” y los centros de alimentos de Palau

En la sociedad matrilineal de Palau, la agricultura define la esfera de influencia de la mujer, tal como demuestra el proverbio palauano “La parcela de colocasia es la madre de nuestro aliento”. Además de proporcionar alimento e ingresos, las parcelas de colocasia tienen otros fines. El intercambio de colocasia y otros alimentos desempeña una función en las costumbres culturales y en los principales acontecimientos familiares. Las explotaciones familiares son empresas con múltiples fines. Han actuado de amortiguadores en las catástrofes y proporcionan un nexo de unión y creación de riqueza. Este concepto sobre “compartir y cuidar” ha tenido un efecto multiplicador y realmente crea riqueza económica y social, aunque esta creación de riqueza no se refleja en las estadísticas oficiales. La relación entre las familias de agricultores y sus beneficiarios funciona como una “red de valores” en lugar de una “cadena de valor”. Las explotaciones agrícolas familiares también actúan como centros de aprendizaje cultural y social y han resultado fundamentales a la hora de mantener el compromiso y los conocimientos de los jóvenes con respecto a la agricultura, y como foro para la comunicación intergeneracional.

Tradicionalmente, Palau ha sido autosuficiente en cuanto a la alimentación. Sin embargo, actualmente los alimentos importados representan al menos el 90 % de la dieta del hogar promedio. La exclusión de la agricultura del ámbito de las políticas y la reticencia de la población a comprar alimentos de múltiples explotaciones pequeñas, así como la devaluación de los alimentos tradicionales como la colocasia han provocado que la agricultura familiar tradicional pierda terreno.

Las asociaciones de explotaciones familiares están reaccionando y lejos de mostrar su total rechazo a cualquier enfoque no tradicional, abogan más bien por una adopción y adaptación muy selectivas de los elementos que son compatibles con los valores familiares. Los cambios en la agricultura de Palau no reflejan una dicotomía entre lo “tradicional” y lo “moderno”, sino que muestran una diferencia en la orientación: ¿Una explotación agrícola está orientada a los beneficios económicos o a la familia? ¿Se centra en las ventas o en los servicios? Los elementos comerciales pueden existir en armonía con los valores tradicionales, ya que una comercialización incontrolada hará que el concepto “familiar” en la agricultura no tenga sentido. Las organizaciones de agricultores de Palau prestan servicios y mejoran el acceso a los servicios existentes, en particular a los mercados y a los procesos de adición de valor. Actualmente se están realizando esfuerzos destinados a establecer un lugar para múltiples fines y con múltiples funciones denominado “The Meeting Place” (El lugar de encuentro), que actuará como una especie de centro de alimentos regional. Este lugar permitirá a los agricultores familiares tratar directamente con los consumidores; atraer agentes de ventas al por mayor, visitantes extranjeros y consumidores locales; proporcionar un lugar para la capacitación y el establecimiento de relaciones entre agricultores, chefs y consumidores; servir de centro de procesamiento y recopilación de pedidos; y actuar como refuerzo y lugar de atracción cultural. Este lugar de encuentro también puede fortalecer las capacidades para elaborar planes de acción estratégicos destinados a la sustitución de las importaciones y la creación de vínculos con el mercado del turismo, el sector económico con el crecimiento más rápido de Palau. Un mecanismo de apoyo como este puede reforzar la red de valores e intensificar los esfuerzos de recuperación tras catástrofes como los tifones destructivos, ya que vincula a los productores con las zonas más necesitadas.

SERVICIOS DE APOYO Y VÍNCULOS EN LAS CADENAS DE VALOR

Existe una serie de modelos de negocio que respaldan a los pequeños productores mediante la vinculación de estos con compradores y consumidores, entre ellos están las cooperativas de productores, la agricultura por contrato o los sistemas de subcontratación. En muchos de estos modelos de negocio, el Gobierno y los donantes desempeñan una importante función, ya que pueden ayudar a minimizar riesgos, respaldar inversiones clave en infraestructura y servicios, y proporcionar marcos jurídicos y recursos. Las políticas de apoyo del Gobierno destinadas a facilitar el comercio, mejorar el

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

acceso a los servicios financieros y aumentar la financiación de las competencias de los agricultores y la tecnología son un elemento esencial para mejorar el acceso de los pequeños productores a las cadenas de valor y su integración en ellas en condiciones beneficiosas. Sin embargo, para ello se requiere la participación de otros actores en la cadena de suministro, mediante el establecimiento de relaciones y asociaciones comerciales con otros actores a lo largo de la cadena de valor, así como con aquellos que prestan sus servicios en ella.

En todos los casos, la mejora del acceso a las cadenas de valor requiere a menudo inversiones, acceso a la información y acceso a servicios a nivel de producción. Además, se necesitan políticas y acuerdos específicos para respaldar a los pequeños productores y mitigar riesgos. El proyecto “Kapunga Rice Project” (Proyecto sobre el arroz en Kapunga) y el enfoque basado en una plataforma del FIDA orientado a la coordinación de la cadena de valor en Ghana (que se expone más abajo) constituyen otros ejemplos de lo anterior, ya que han permitido a los pequeños productores mejorar los rendimientos y la calidad de forma eficiente y sostenible, proporcionándoles un mayor acceso a los servicios, los insumos y la infraestructura y permitiéndoles entrar en las cadenas de valor. En Ghana, a las mujeres se les otorgó una posición especialmente importante.

El acceso de los agricultores a los servicios financieros es a menudo crucial para entrar en las cadenas de valor. Estos deben poder invertir en su capacidad e instrumentos de producción a fin de aumentar al máximo las oportunidades, pero también necesitan capital de explotación suficiente para satisfacer los requisitos de cantidad del mercado. No obstante, en numerosos casos los pequeños productores no pueden acceder a los servicios bancarios y de seguros, por ello, los enfoques innovadores como la microfinanciación pueden desempeñar una función importante en la facilitación del acceso de los pequeños productores a las cadenas de valor con productos adaptados a sus situaciones. Por ejemplo, en Bangladesh, el FIDA ha colaborado de forma continua con la fundación Palli Karma-Sahayak Foundation (PKSF) a fin de facilitar el desarrollo rural mediante productos financieros adaptados que satisfagan las necesidades de los pequeños productores y empresarios¹⁷. La PKSF, que se puede considerar el “banco central de servicios de microfinanciación” en Bangladesh, ha sido el principal organismo de ejecución y cuenta con una amplia red de organizaciones asociadas en el país. Para 2014, la PKSF había proporcionado servicios financieros a 10 millones de mujeres y hombres pobres y ahora está ampliando sus servicios a microempresarios, que en la actualidad alcanzan el medio millón de personas. Asimismo, sus servicios no financieros (como el desarrollo empresarial, la comercialización y la asistencia técnica) se están ampliando en el marco de un proyecto actual del FIDA.

La prestación de otros servicios, como el envasado, el transporte, la refrigeración, la clasificación y las comprobaciones de calidad también es importante. Esto lo demuestran claramente las actividades del

¹⁷ Proyectos con las siguientes siglas: MFTSP (Proyecto de microfinanciación y apoyo técnico), MFMSFP (Proyecto de microfinanciación para productores marginales y pequeños productores), FEDEC (Proyecto de financiación para el desarrollo empresarial y la creación de empleo) y MIDPCR (Proyecto para el desarrollo de infraestructura de mercado en las regiones de nuevas tierras ribereñas).

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

fondo One Acre Fund en las tierras altas de la República Unida de Tanzania. Mediante la vinculación de los pequeños productores con un comprador de renombre, que les permitió dejar atrás las oportunidades de mercado locales extremadamente limitadas que tenían, el fondo One Acre Fund logró ayudarles a incrementar un 30 % el precio que recibían por sus bienes¹⁸. La repercusión que pueden tener los conocimientos especializados sobre negocios y las asociaciones del sector privado si se incluye de forma más completa a los pequeños productores en las cadenas de valor también se percibe en el trabajo de Partners in Food Solutions.

Garantizar que las cadenas de valor supongan una oportunidad para los pequeños productores es una cuestión compleja y requiere inversiones destinadas a analizar dichas cadenas para comprender las oportunidades, debilidades y requisitos de las mismas (es decir, cómo se comparten los costos y beneficios), así como marcos jurídicos y gobernanza adecuados para permitir el mantenimiento de los contratos y los derechos.

Recuadro 11: “Kapunga Rice Project” (Proyecto sobre el arroz en Kapunga): la inversión a través de sistemas de subcontratación proporciona servicios y mercados a los pequeños productores

Las disposiciones contractuales y agrícolas innovadoras pueden ayudar a un mayor número de agricultores a obtener acceso al mercado y minimizar los riesgos que les afectan. En la República Unida de Tanzania, los pequeños productores de arroz tratan de mejorar sus rendimientos y producir una calidad y cantidad constantes. Esta situación dificulta las posibilidades de beneficiarse del aumento regional de la demanda de arroz y obtener un precio más elevado por sus cultivos.

El proyecto “Kapunga Rice Project” ofrece nuevas oportunidades para estos agricultores. La tierra perteneciente al proyecto se arrenda en pequeñas parcelas a los agricultores y estos pueden vender el arroz al proyecto a un precio establecido. Sin embargo, el contrato no es exclusivo y los agricultores también pueden vender el arroz a otros compradores. Uno de los principales beneficios adicionales que el proyecto proporciona a los agricultores proviene de la mayor facilidad de acceso a los servicios e insumos. El proyecto prepara la tierra para los arrendatarios y les proporciona otros servicios agrícolas como, por ejemplo, pulverización, suministro de insumos y servicios de cosecha, lo que ha ayudado a incrementar la producción. Además, los agricultores que participan en el sistema también tienen acceso al molino de la explotación.

Hasta la fecha en el proyecto han participado unos 75 arrendatarios y los rendimientos se han incrementado enormemente. El acceso al molino también mejora la calidad del arroz y permite el acceso a mercados de exportación regionales, mientras que el acceso a otras tecnologías incrementa la eficiencia y sostenibilidad de la plantación de arroz y del uso del agua y los insumos.

¹⁸ <http://www.oneacrefund.org/blogs/tag/market%20access/166>.

Recuadro 12: Ghana: las plataformas del programa “Northern Rural Growth Programme” (Programa de crecimiento rural de la zona norte) destinadas a los actores de la cadena de valor permiten una mayor coordinación e inclusión de las diversas necesidades y fortalezas de las partes interesadas

El objetivo de este programa consiste en lograr medios de vida rurales y seguridad alimentaria sostenibles en el norte de Ghana, especialmente para personas que dependen de tierras marginales como, por ejemplo, las mujeres rurales y otros grupos vulnerables. El programa “Northern Rural Growth Programme” se centra en el fortalecimiento de los vínculos establecidos entre los diversos actores de las cadenas de valor agrícolas, entre ellos, los productores y sus organizaciones, los proveedores de insumos y de servicios, las instituciones financieras, los agregadores, los “actores intermedios” (tales como elaboradores, comerciantes y exportadores), los investigadores y los administradores. El programa respalda los acuerdos de asociación entre los sectores público y privado con el fin de garantizar el acceso de los pequeños productores a la financiación y los mercados.

El programa incluye un fondo específico para los “cultivos de las mujeres” destinado a promover el desarrollo de la cadena de valor. Esto ha facilitado el acceso de las mujeres a la tierra y a otros recursos productivos, y estas han logrado triplicar sus ingresos mediante vínculos directos con mercados internacionales. Las mujeres también han aumentado su participación en otros mercados de productos básicos y las que participan en la cadena de valor se encuentran actualmente representadas en los comités de la cadena de valor a nivel de distrito. Las mujeres constituyen dos tercios de los participantes del programa. El programa trabaja con los oficiales responsables de las cuestiones de género de las asambleas de los distritos y las instituciones gubernamentales, y también ha colaborado con los principales dirigentes a fin de incrementar el empoderamiento económico de las mujeres mediante el acceso a la tierra.

Recuadro 13: La transferencia de conocimientos crea nuevas oportunidades: Partners in Food Solutions (PFS)

PFS es una organización sin fines de lucro que vincula conocimientos especializados técnicos y empresariales de empleados voluntarios de grandes multinacionales con los pequeños elaboradores y molineros de países en desarrollo. Si se mejoran las capacidades de los elaboradores de alimentos locales, estos pueden adquirir mayores cantidades de productos de los agricultores, así como producir alimentos más adecuados y nutritivos para la población en general, creando así un efecto multiplicador a lo largo de la cadena de valor alimentaria. Para ello, PFS ha creado un modelo de transferencia de tecnología y conocimientos que satisface las necesidades de los elaboradores de alimentos locales con los recursos que proporcionan los expertos de PFS. Entre 2010 y 2012, en los cinco países donde funciona la asociación (Etiopía, Kenya, Malawi, la República Unida de Tanzania y Zambia), los elaboradores que formaban parte del proyecto incrementaron un 18,6 % el volumen anual de productos alimentarios comercializados en mercados de ayuda alimentaria. En 2013, las ventas anuales de productos nutricionales mejorados aumentaron un 35 % en comparación con el año anterior.

En total, la asociación ha proporcionado capacitación a más de 500 empresas alimentarias y creación de capacidad específica directa a 74, lo que a su vez respalda aproximadamente a 550 000 pequeños productores y a los 3,3 millones de miembros estimados de sus familias. Gracias a la asistencia basada en los programas, los elaboradores locales han vendido más de 15 000 toneladas métricas de productos a compradores de ayuda alimentaria destinada a poblaciones vulnerables, ayudando de esta manera a abordar una necesidad nutricional crítica. En los próximos cinco años, la asociación tiene como objetivo proporcionar asistencia directa a más de 300 elaboradores de alimentos y capacitar a al menos 2 000 especialistas alimentarios, lo que proporcionará mercados sostenibles para más de un millón de agricultores africanos¹⁹.

¹⁹ <http://www.technoserve.org/blog/corporate-expertise-helps-local-businesses-build-food-security-in-africa#sthash.62yvkZKv.dpuf>.

Recuadro 14: Hilina Enriched Foods: establecimiento de vínculos más sólidos con los pequeños productores de cacahuets para la producción local de alimentos nutritivos especializados²⁰

Proporcionar a los grupos vulnerables alimentos terapéuticos listos para el consumo (ATLC) destinados al tratamiento de la malnutrición aguda grave implica generalmente adquirir estos alimentos del exterior, sin embargo, cuando es posible adquirirlos localmente podrían obtenerse ahorros de costos significativos para las empresas, así como oportunidades de mercado para los pequeños productores. Habida cuenta de esto, Hilina Enriched Foods, una empresa elaboradora de alimentos de Etiopía, intentó emplear cacahuets locales en la producción de de ATLC. Además de disponer de una sofisticada planta aséptica capaz de satisfacer la demanda de la región, Hilina también había logrado pedidos significativos de ATLC procedentes de organismos de socorro. Sin embargo, los cacahuets cultivados localmente eran de baja calidad y estaban contaminados por aflatoxinas, es decir, hongos cancerígenos que pueden afectar negativamente a la absorción de nutrientes en las personas expuestas, lo que provoca retraso del crecimiento en niños, entre otros problemas de salud. Los pequeños productores no comprendían el proceso de contaminación por aflatoxinas y también habían perdido interés en cultivar cacahuets debido a los bajos precios de venta, la falta de mercados y la ausencia de semillas de calidad.

Ante estas limitaciones, Hilina reconoció una oportunidad de colaborar activamente con los pequeños productores para encontrar una forma de avanzar que beneficiara a ambas partes. A lo largo de varios años, Hilina amplió su función normal en la cadena de valor más allá de la elaboración de alimentos para trabajar también con los pequeños productores en el ámbito de la producción y mejorar la calidad de los cacahuets. Además de proporcionar apoyo de extensión y semillas de mayor calidad a los pequeños productores, Hilina los invitó a sus laboratorios para que comprendieran el proceso de contaminación por aflatoxinas y les informó regularmente sobre la calidad de sus cacahuets. Algo importante también es que Hilina se comprometió a comprar cacahuets limpios a un precio más elevado. Finalmente, se eliminó la contaminación por aflatoxinas.

Como resultado de la colaboración, Hilina logró aumentar su producción de ATLC inocuos y fabricados localmente, y los pequeños productores pudieron multiplicar por cuatro sus ingresos procedentes de los cacahuets, cuyo cultivo aumentó con mayor calidad del producto. Además, los pequeños productores siguieron destinando la misma proporción de sus ingresos mejorados a la alimentación, lo que implicó un aumento del consumo y probablemente alimentos de mayor calidad. Esto demuestra cómo los enfoques basados en la cadena de valor se pueden emplear para reforzar el acceso de los pequeños productores a los mercados, a la vez que se generan beneficios para el sector privado y se abordan las necesidades nutricionales.

LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES COMO ESTRATEGIA PARA RESPALDAR EL ACCESO DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES A LOS MERCADOS

Las asociaciones se crean generalmente con un objetivo común para los asociados, a fin de abordar una cuestión determinada o para solucionar una deficiencia a la que no pueden hacer frente de forma

²⁰ Adaptación de C. J. Jones (2011). Shifting functions to create value for producers in the value chain for ready-to-use therapeutic foods in Ethiopia, en *Value Chains for Nutrition* (eds. C. Hawkes y M. Ruel), Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias, Visión 2020, Documento de conferencia n.º 4, Nueva Delhi, India.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

individual. Las limitaciones en el acceso de los pequeños productores a los mercados se pueden deber a i) ineficacias del mercado, ii) barreras institucionales, iii) debilidades sistémicas, y iv) deficiencias en las competencias. Las asociaciones pueden ser de naturaleza informal, incluir acuerdos y memorandos que documenten las intenciones comunes o también tomar la forma de acuerdos jurídicos vinculantes y por escrito²¹. El fundamento general de las partes, ya sean gobiernos, el sector privado corporativo, ONG, organizaciones de agricultores u otros pequeños productores, consiste en solucionar un problema que bloquea el desarrollo positivo.

El sector privado participa a menudo en asociaciones destinadas a mejorar el funcionamiento de las cadenas de valor y los mercados y hacerlos más equitativos, así como para lograr resultados que no se derivan únicamente de los intereses comerciales o que no se pueden conseguir mediante un enfoque empresarial tradicional. Las asociaciones satisfactorias son aquellas que abordan las deficiencias, crean capacidades y, por último, permiten una transición a sistemas autosuficientes. Desde la perspectiva de los gobiernos, el fundamento básico de las asociaciones entre los sectores público y privado (APP) consiste en lograr objetivos públicos. El sector público participa en este tipo de asociaciones debido a que las ineficacias del mercado provocan una situación en la que determinados bienes y servicios no se suministran de forma suficiente, lo que da lugar a una situación donde los productores y consumidores que de otra forma saldrían beneficiados, son los perjudicados. Las APP actúan como mecanismos para compartir riesgos, lo que incentiva a las partes a contribuir a la consecución de un objetivo común, ya que en caso de fracaso se comparten los costos. De forma más general, las asociaciones pueden abordar diversas cuestiones, desde el suministro de bienes públicos (como infraestructura, conocimientos, etc.) o bienes ligados a la pertenencia (por ejemplo, acceso más económico a insumos para miembros o prestación de servicios a costos reducidos), hasta la prestación de asistencia para superar las ineficacias del mercado (por ejemplo, mediante la compartición de riesgos que no se correrían si solo los asumiera una parte y, por tanto, no se proporcionarían los servicios o bienes) y para proporcionar competencias, tecnología y capacitación (por ejemplo, competencias empresariales y de comercialización, etc.).

²¹ Los acuerdos formalizados entre el sector público y el privado se denominan asociaciones entre los sectores público y privado.

Recuadro 15: Asociación Mars-FIDA en Indonesia: APP destinadas a mejorar la prestación de servicios a lo largo de la cadena de valor

El programa “Rural Empowerment and Agricultural Development Programme” (Programa de empoderamiento rural y desarrollo agrícola) (2009-2014) fue ejecutado por el Gobierno de Indonesia y respaldado por el FIDA. La teoría del cambio de la APP consistía en lograr una producción de cacao sostenible mediante el fomento de la capacidad de los pequeños productores y el suministro de la mejor tecnología sobre cacao disponible, con vistas a mejorar los medios de vida de los agricultores. Para lograr esto, el Gobierno de Indonesia se asoció con Mars, a través de un acuerdo propiciado por el FIDA, puesto que Mars ya había desarrollado la cadena de tecnología en la Academia del Cacao para proporcionar el “paquete de productividad” a los agricultores. La asistencia técnica proporcionada por Mars se pudo ampliar mediante la capacitación de los trabajadores de extensión agrícola y los agricultores clave, logrando así el nivel de conocimientos especializados necesario para revitalizar la producción de cacao.

La principal contribución de Mars fue establecer Centros de Desarrollo del Cacao donde se capacita a los “doctores del cacao”. Estos doctores del cacao actúan como proveedores de servicios de extensión que ayudan a los miembros de su comunidad a abordar problemas relacionados con las plagas, a aplicar tecnologías de producción mejoradas y a mejorar la gestión de los suelos. Mars también puede actuar como comprador final, pero no existe ningún régimen contractual. El cacao sin elaborar se obtiene a través de una serie de compradores locales (que compiten entre sí) y algunos de ellos suministran cacao a Mars. Por tanto, resulta interesante ver cómo el interés de las grandes empresas en mantener la oferta mundial de cacao de alta calidad fue suficiente para lograr su participación en el proyecto de desarrollo rural.

Otras APP atañen a la inversión conjunta en infraestructura de producción o instalaciones de elaboración. Existen numerosos ejemplos²², entre ellos, el trabajo realizado por el FIDA con dos plantaciones y establecimientos de elaboración de té en Rwanda, donde los pequeños productores son accionistas del establecimiento de elaboración y proporcionan su té a la fábrica. En Uganda, una unidad de producción de aceite de palma a gran escala formada por un sistema de subcontratación y una explotación central, que se estableció como APP, garantiza la prestación de servicios, el acceso al crédito, el transporte de productos y precios transparentes por conducto del fondo para productores de aceite de palma de Kalangala, que facilita la interacción sostenible entre los grandes compradores y los pequeños productores (FIDA, 2013).

No obstante, las APP han sido criticadas por las organizaciones de la sociedad civil, los medios de comunicación y el ámbito académico debido a la complejidad de las disposiciones, los peligros de bloqueo y riesgo moral, la falta de claridad de las funciones y responsabilidades entre los sectores público y privado, la ausencia de garantía de resultados y el deficiente seguimiento del rendimiento²³.

²² Para obtener ejemplos adicionales sobre APP respaldadas por el FIDA, véase FIDA (2013). Véanse también en el siguiente enlace los estudios de casos de la FAO sobre este tipo de asociaciones en los agronegocios: <http://www.fao.org/ag/ags/ags-division/publications/publication/es/c/207992/>.

²³ Esta sección se basa en una publicación del FIDA y el Instituto de Estudios sobre Desarrollo (IDS) que saldrá a la luz próximamente en la que se evalúan los logros y funciones de las APP (IDS/IFAD, 2015, por publicar).

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

Existen otras preocupaciones relacionadas con el hecho de que la naturaleza vertical y empresarial de las APP privilegia los intereses de las empresas, mientras que los beneficios de los agricultores pobres y las comunidades marginadas son dudosos²⁴ (Heinrich, 2013). Los costos de transacción de trabajar con productores dispersos o sin organizar dan lugar a que las APP intenten incluir a los agricultores más organizados y más accesibles geográficamente, descartando a los más pobres y vulnerables. Desde la perspectiva del sector privado, también existen preocupaciones sobre las APP. A menudo, crean modelos que son insostenibles a largo plazo o que no están diseñados para la transición, por lo que dependen del apoyo de los donantes en lugar de crear competencias y estructuras que permitan un éxito empresarial viable a largo plazo para los asociados. A menudo, las APP también son restrictivas en cuanto a la función que puede desempeñar el sector privado, enfocada a la financiación.

A pesar de estas dificultades, las asociaciones empresariales y las APP pueden tener un impacto significativo en las economías rurales y ofrecer resultados comerciales y de desarrollo positivos, como muestran un par de ejemplos que se indican más abajo. Algunos de los principales beneficios son los siguientes: i) acceso a innovación y a insumos mejorados; ii) canales de mercado fiables y acceso a mercados de mayor valor; iii) inversión en la elaboración de productos agrícolas; iv) generación de empleo y estímulo de la economía fuera de la explotación agrícola; v) mayor atención del Gobierno a una zona rural determinada; y vi) aumento de la inversión en bienes sociales o públicos tales como la atención sanitaria, la educación y otras actividades que aumentan la sostenibilidad. Los ejemplos pueden variar del suministro conjunto de infraestructura, educación, capacitación y asistencia sanitaria (Recuadro 16) al acceso a la innovación y la prestación de servicios a través del sector privado.



²⁴ Algunas críticas también apuntan al posible daño a la rentabilidad empresarial como resultado de los elevados costos de las asociaciones y las oportunidades.

Recuadro 16: Iniciativa de desarrollo rural: Cargill y CARE

CARE trabaja con las unidades operativas y empleados locales de Cargill en importantes cadenas de suministro con el fin de aumentar el acceso y los ingresos de los agricultores, mejorar la educación, combatir el trabajo infantil y mejorar la asistencia sanitaria básica. La Iniciativa de desarrollo rural se inició por primera vez en 2008 en forma de asociación de cinco años por un valor de 10 millones de USD en ocho países, y supuso un beneficio para los medios de vida de más de 100 000 personas en el Brasil, Côte d'Ivoire, Egipto, Ghana, Guatemala, Honduras, la India y Nicaragua. Basándose en la fortaleza de su experiencia, Cargill y CARE renovaron su asociación en 2014.

Como resultado de la asociación estratégica entre Cargill y CARE en el contexto de la iniciativa, más de 34 000 agricultores y sus familias han recibido capacitación y asistencia técnica para incrementar la productividad de sus empresas, tanto dentro como fuera de la explotación agrícola. La iniciativa ha ayudado a vincular a los agricultores con el crédito y los insumos de calidad, incrementando así la calidad de los productos que venden. Como consecuencia, los agricultores que participan en la iniciativa han percibido mejoras notables en sus ingresos y medios de vida. Alrededor de 27 000 agricultores y sus familias han aumentado sus ingresos.

En Egipto por ejemplo, la asociación se centró en ayudar a los pequeños productores a diversificar su producción y obtener un mayor acceso a los mercados de cultivos de soja a fin de aumentar sus beneficios. A través de asociaciones de desarrollo comunitario, Cargill paga una prima sobre el precio por la soja producida localmente. La prima cubre los costos, incluidos los relativos al transporte hasta las instalaciones de elaboración de la empresa en Alejandría. Con la diferencia entre el precio local y los precios internacionales se financian proyectos en la comunidad como, por ejemplo, apoyo escolar. En 2011, una asociación de desarrollo comunitario empleó este dinero para establecer un proyecto de generación de ingresos destinado a las viudas pobres y centrado en la cría de cabras. Este proyecto se ha convertido en un elemento importante del empoderamiento de la mujer.

Más allá de las contribuciones financieras, la Iniciativa de desarrollo rural obtiene de Cargill conocimientos agrícolas especializados, recursos comerciales, conocimientos sobre la cadena de valor e influencia política, al tiempo que integra a los empleados y clientes de la empresa en actividades clave. Además, cada seis meses se realiza un seguimiento de este compromiso polifacético y se elaboran informes al respecto junto con las repercusiones del programa.

Para obtener más información, véanse los siguientes enlaces: <http://www.cargill.com/wcm/groups/public/@ccom/documents/document/na3077859.pdf>
<http://www.care.org/newsroom/press/press-releases/cargill-and-care-renew-effort-fight-hunger-improve-incomes-among-smallholder-farmers>.

Recuadro 17: CNFA: Amalima (Programa de asistencia alimentaria para el desarrollo), Zimbabwe

Amalima refuerza la resiliencia de los hogares y las comunidades mediante la movilización de las personas en torno a ideas comunes y la combinación de conceptos tradicionales con la innovación. En el proyecto se trabaja con más de 66 000 hogares del distrito de Matabeleland, se impulsan enfoques basados en la comunidad para aumentar la productividad y se aplican enfoques basados en los mercados para fomentar la participación e integración de los hogares vulnerables en cadenas de valor rentables mediante el traslado de la comercialización de cereales de las zonas con excedentes a las zonas deficitarias. El programa aprovecha las inversiones en infraestructura anteriores y nuevas para mejorar la gestión del agua y la fertilidad del suelo a través de la agricultura de conservación y la rehabilitación de la tierra.

Como consecuencia, se espera un aumento de entre el 75 % y el 100 % de los rendimientos y una reducción del 50 % de la inseguridad alimentaria y el retraso del crecimiento.

Para obtener más información, véase el siguiente enlace: <http://www.cnfa.org/program/amalima-development-food-assistance-program-zimbabwe>.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

Recuadro 18: APP sobre los cultivos de exportación en Santo Tomé y Príncipe

El programa “Participatory Smallholder Agriculture and Artisanal Fisheries Development Programme” (Programa de desarrollo de la agricultura a pequeña escala y la pesca artesanal participativas [PAPAFPA]) en Santo Tomé y Príncipe es una APP entre el FIDA, la Agencia Francesa de Desarrollo, el Gobierno de Santo Tomé y Príncipe, y cinco asociados europeos del sector privado (Kaoka, CaféDirect, Hom&Terre, Malongo y Société Générale Equipment Finance). Una de las principales actividades de esta APP iniciada en 2003 consiste en aumentar los beneficios de las inversiones en las cadenas de valor agrícolas tradicionales (cacao, café, pimienta y otras especias), mediante el uso de la certificación orgánica y de comercio justo y el establecimiento de APP con compradores europeos. La estructura de la APP incluye al Gobierno, al FIDA, al sector privado y a las cooperativas respaldadas por el PAPAFRA.

Structure of PPPs

Smallholder farmers, purchasers, governments and IFAD play complementary roles in PPPs as follows:

Role of the private sector

- Purchase farmers' products at fair prices
- Provide technical assistance and sharing of know-how
- Participate in providing required production inputs
- Apply social and environmental principles in terms of prices paid, product characteristics, production and processing systems
- Participate in producer financing via distribution and recovery of production credit

Role of farmers' organizations

- Mobilize producers in order to reduce transaction costs
- Provide technical support and access to production inputs
- Oversee production and post-production to ensure application of agreed quality, quantity and timing standards
- Manage any shared equipment or facilities
- Provide aggregation, sorting, processing, packaging and transport as contracted
- Support performance of members in accessing, using and repaying credit

Role of governments (with IFAD financing)

- Finance technical assistance to collectively organize farmers
- Provide infrastructure to facilitate market access
- Ensure access to any required inputs, including credit, to maintain production standards
- Finance equipment and facilities for farmers' organizations

Role of IFAD

- Ensure timely availability of financing
- Provide supervision and implementation support for increased project performance
- Verify that treatment of farmers' organizations by purchasers meets PPP principles
- Promote policy dialogue with public institutions for the development of enabling regulatory frameworks and legislation

Los principales beneficios para los agricultores han sido los siguientes: i) cuadruplicación de los precios de los productos; ii) disponibilidad de recursos para invertir en el desarrollo de sus asociaciones y comunidades; iii) aumento de la implicación en sus actividades; iv) mejora de sus competencias y conocimientos técnicos y de gestión; y v) desarrollo general de las comunidades a las que pertenecen, con un descenso de los flujos de migración del medio rural al urbano y la revitalización de la economía rural.

Fuente: FIDA (2014) *Support Small-Scale Producers of Certified Sustainable Products*. Véase también el proyecto PAPAFPA y la nota por publicar sobre el camino a seguir en relación con las organizaciones de agricultores y los mercados, FIDA (2015).

INVERSIÓN PÚBLICA EN INFRAESTRUCTURA, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO Y MARCOS NORMATIVOS

La inversión pública en infraestructura (como instalaciones de mercado o carreteras), la investigación y desarrollo (I+D) y un marco jurídico y normativo apropiado desempeña una función esencial en el éxito de las estrategias destinadas a mejorar la integración de los pequeños productores en el mercado.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

Asimismo, es fundamental que los gobiernos reconozcan la importancia de la infraestructura orientada al mercado en todos los niveles (nacional, regional y de distrito). En particular, la infraestructura relativa al transporte es vital para la agricultura sostenible y el desarrollo general, ya que los pequeños productores descentralizados de los países en desarrollo necesitan redes amplias para acceder a mercados de ciudades en crecimiento, reducir los precios de venta al por menor de insumos como las semillas y los fertilizantes y, por último, recibir mejores precios. Del mismo modo, el marco institucional que rige los mercados y los distintos vínculos en las cadenas de valor también resulta esencial. Las políticas gubernamentales y las decisiones relacionadas con la inversión afectan directamente al entorno general en el que tiene lugar la participación de los pequeños productores en los mercados. Sus reglamentos tienen una profunda influencia en las condiciones en las que operan los mercados. Por ejemplo, las políticas sectoriales sobre los medicamentos veterinarios en Bangladesh repercuten en la disponibilidad de sanidad animal y, por tanto, en la capacidad de los productores para participar en la producción de productos lácteos. La falta de acceso a los medicamentos implica un gran riesgo, ya que la probabilidad de que los animales sufran enfermedades aumenta y la pérdida de ganado también. Se pueden extraer ejemplos similares de políticas de otros sectores que regulan las prácticas de matanza, las normas alimentarias, los reglamentos y derechos de exportación, los reglamentos relativos a la mano de obra, etc. El desarrollo de la capacidad institucional en las zonas rurales es necesario para mantener el crecimiento del capital social de los agricultores, las organizaciones de agricultores y los comercializadores. Esto ayudará a la hora de establecer condiciones y normas claras que garanticen equidad y beneficios para todos los participantes.

En el caso concreto de África, el desarrollo de la infraestructura se considera un pilar transversal del desarrollo económico en el marco del Programa general para el desarrollo de la agricultura en África (CAADP), y asociados en el desarrollo como el Banco Africano de Desarrollo están prestando una atención cada vez mayor a la financiación de la infraestructura necesaria para el desarrollo del sector de las agroindustrias. Al mismo tiempo, y según lo acordado en la Cumbre de la Unión Africana celebrada en Maputo en 2003, existe una comprensión cada vez mayor de que se deben encontrar formas de incrementar el flujo de los recursos del sector privado a fin de aumentar el gasto público en el sector agrícola. La FAO organizó en 2012 una mesa redonda sobre la inversión en infraestructura orientada al mercado en África. Una de las principales recomendaciones²⁵ consistió en que los gobiernos deberían incrementar, por el bien colectivo, la inversión directa en infraestructuras básicas orientada al mercado como, por ejemplo, la infraestructura relativa al agua y los mercados y las carreteras rurales.

Sin embargo, dados los múltiples riesgos e ineficacias del mercado, no es probable que el sector privado invierta en estos ámbitos, donde los cargos directos y los beneficios rápidos y seguros son difíciles de obtener. La inversión directa también resulta necesaria en servicios de apoyo como las telecomunicaciones, la electrificación rural, la financiación rural, la atención sanitaria y la seguridad, que

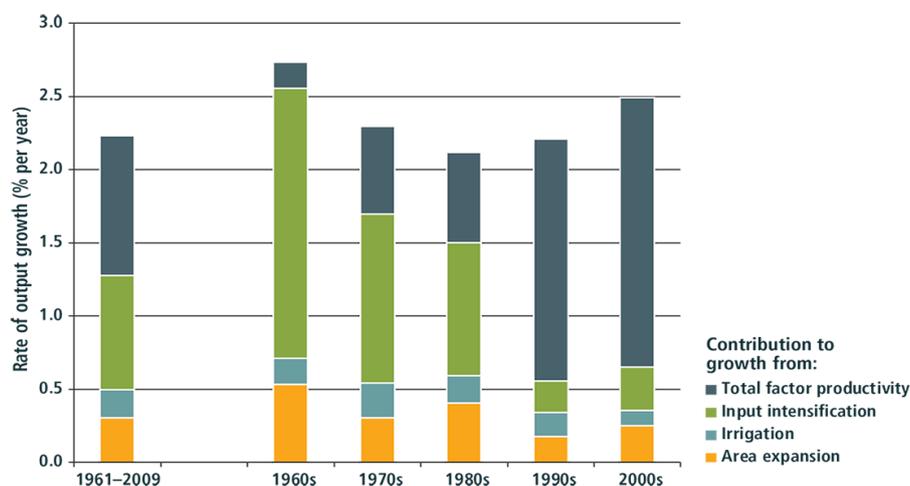
²⁵ FAO, 2012. Investing in market-oriented agricultural infrastructure in Africa. Summary of proceedings of a roundtable meeting. Roma. <http://www.fao.org/docrep/015/i2687e/i2687e00.pdf>.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

ayudan a establecer un entorno propicio para las actividades comerciales. Es necesario poner a disposición financiación rural y servicios crediticios a tipos de interés razonables a fin de permitir a los pequeños productores y empresas solicitar préstamos e invertir y alentarlos a ello. También es necesario proporcionar servicios técnicos a los inversores en agronegocios y en el mercado.

En algún momento se deberían establecer APP con vistas a incrementar la inversión en infraestructuras relacionadas con la gestión del agua, las instalaciones de almacenamiento, los mercados y las carreteras rurales. Para que las asociaciones sean satisfactorias es posible que sea necesario establecer políticas y marcos institucionales y reglamentarios apropiados. A continuación se presentan algunos ejemplos de inversiones en infraestructuras orientadas al mercado realizadas por el sector público, el sector privado o ambos a través de APP. Los ejemplos de Bangladesh ilustran cómo los gobiernos no solo pueden influir en las condiciones en las que operan los mercados locales, sino también incluir a grupos generalmente excluidos, en este caso las mujeres, en el proceso de diseño y permitirles participar en organismos pertinentes de adopción de decisiones.

Por último, es necesario que los gobiernos inviertan en innovación, ya sea mediante la financiación directa de I+D agrícola o a través de la incentivación del aprendizaje mutuo de los productores mediante, por ejemplo, el intercambio de conocimientos procedentes de actores del sector privado de mayor tamaño. Tal como muestra la investigación llevada a cabo por Fuglie (2012), la mayor parte del aumento de la productividad se puede atribuir a innovaciones que incrementan la productividad total de los factores, dando lugar, por ejemplo, a la obtención de un mayor número de productos por insumo (Figura 1).



Source: K. Fuglie, "Productivity Growth and Technology Capital in the Global Agricultural Economy," in *Productivity Growth in Agriculture: An International Perspective*, ed. K. Fuglie, S. L. Wang, and V. Eldon Ball (Oxfordshire, England: CAB International, 2012).

Figura 1: Fuentes de crecimiento en la producción agrícola mundial

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS



Recuadro 19: Sierra Leona y el Programa de comercialización de los pequeños agricultores llevado a cabo por el Gobierno

Un ejemplo donde se pueden observar mejores prácticas es el caso de Sierra Leona y el Programa de comercialización de los pequeños agricultores llevado a cabo por su Gobierno y respaldado por la FAO. Este programa pretendía mejorar la comercialización de los pequeños productores mediante la creación de 650 centros de agronegocios en todo el país, lo que representa una importante inversión pública en infraestructura. El objetivo del programa consiste en producir un cambio de paradigma de la agricultura de subsistencia a la agricultura como actividad comercial.

Los centros de agronegocios funcionan como la principal puerta de entrada a la comercialización de los pequeños productores. Estos centros se componen de un local físico con una zona de elaboración, una tienda de insumos, una planta de secado y un espacio de reunión, y pertenecen a una junta, encargada también de su funcionamiento, que selecciona a sus miembros de dos o tres organizaciones campesinas de los alrededores. Como entidad empresarial, los centros de agronegocios proporcionan una serie de servicios técnicos, operacionales y de comercialización a los pequeños productores, y constituyen un punto de entrada clave para el apoyo de extensión del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Seguridad Alimentaria de Sierra Leona.

Un centro de agronegocios (el centro de agronegocios Yafami en el distrito de Bo) logró establecer relaciones con un comprador formal, la empresa West Africa Rice Company (WARC). Este centro recibió un gran molino y la elaboración de arroz se incrementó de 110 bushels en 2011 a 1 710 bushels en 2012. Gracias también a los “días empresariales” organizados para facilitar la interacción entre los centros y las empresas interesadas en adquirir sus productos, grandes clientes como WARC han descubierto Brima Town. WARC proporciona al centro de agronegocios materiales de envasado con su marca para bolsas de 2 kg y 5 kg listas para vender, y también trabajó con el centro de agronegocios y empresa de molienda a fin de obtener el nivel de calidad necesario. Además del molino de arroz, el centro de agronegocios posee una explotación agrícola colectiva, que aumentó de 12 acres iniciales para cultivos de riego a los 30 acres para cultivos de riego y 10 acres adicionales de yuca que posee en la actualidad. El centro de agronegocios también ha sido seleccionado como distribuidor agrícola. Este recibió semillas para su tienda de insumos y las plantó en una pequeña parcela de demostración de hortalizas.

Recuadro 20: Liberia y la empresa Liberia Agriculture and Asset Development Company

Existen distintas experiencias que muestran que también se puede proporcionar apoyo gubernamental a través del establecimiento de APP. Este es el caso de la asociación que se ha establecido en Liberia entre el Ministerio de Agricultura, el FIDA y Liberia Agriculture and Asset Development Company (LAADCO), una empresa del sector privado exportadora de cacao y café. El proyecto “Smallholder Tree Crop Revitalization Support Project” (Proyecto de apoyo a la revitalización de los cultivos arbóreos de los pequeños productores) consta de tres elementos: i) la construcción de redes de carreteras rurales; ii) la rehabilitación de 1 000 hectáreas de plantaciones de cacao y café mediante vínculos entre los pequeños productores y el sector privado; y iii) el desarrollo institucional de tres cooperativas. El proyecto se inició en 2012 y finalizará en 2017, y la función de LAADCO consiste en proporcionar servicios técnicos y de extensión así como financiación. Hasta la fecha, ha invertido más de 1 millón de USD y dispone de otros 5 millones de USD reservados para una ampliación del proyecto de 15 000 hectáreas adicionales de cacao y café.

Como resultado de esta APP, aproximadamente 1 000 agricultores ya se han beneficiado de una mayor comercialización (los precios han aumentado un 50 % en comparación con los que pagaban anteriormente los intermediarios del mercado), mayores volúmenes de ventas y una mejor calidad del producto.

Recuadro 21: Proyecto “Market Infrastructure Development Project in Charland Regions (MIDPCR)” (Proyecto para el desarrollo de infraestructura de mercado en las regiones de nuevas tierras ribereñas), Bangladesh, 2006-2013

El proyecto benefició en gran medida a los medios de vida de las mujeres mediante el desarrollo de infraestructura, de la producción y de grupos de mercado. La totalidad del trabajo de construcción del mercado y de carreteras con ladrillos en espiga se asignó a las Sociedades de Contratación de Mano de Obra, todas ellas lideradas por mujeres y compuestas en un 90 % también por mujeres. Al participar en la construcción del mercado, muchas mujeres que formaban parte de las Sociedades de Contratación de Mano de Obra desarrollaron una vinculación personal con el mercado y se sentían cómodas yendo allí. Asimismo, el proyecto hizo gran hincapié en la representación de las mujeres en los comités de gestión del mercado y se reservó el 25 % de las zonas para ellas en todos los mercados. De los 66 mercados que se crearon, 14 de ellos cuentan con secciones para mujeres que incluyen entre cuatro y seis establecimientos cada una situados en pequeños edificios. Esto permitió que un mayor número de mujeres comerciantes creara pequeños establecimientos que, a su vez, alentaron a más clientas a visitar dichos mercados. Además, 50 172 mujeres han recibido formación en materia de pesca, cría de aves de corral, ganadería, producción de hortalizas, etc. Con la cría de aves de corral autóctonas como ocupación principal de las mujeres, estas registraron un aumento de la seguridad alimentaria debido a que consumían o adquirían otros alimentos nutritivos (diversificación de la dieta) con los ingresos procedentes de la venta de las aves de corral. En total, en los informes del proyecto se alcanzaron 125 405 beneficiarios individuales directos, de los cuales 98 359, o el 78 %, son mujeres.

Sitio web del programa:

http://operations.ifad.org/web/ifad/operations/country/project/tags/bangladesh/1322/project_overview.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON
LOS MERCADOS



CAPÍTULO 3: SÍNTESIS DE LAS CONCLUSIONES Y ORIENTACIÓN PARA FUTUROS DEBATES ENTRE LAS PARTES INTERESADAS DEL CSA

La agricultura a pequeña escala forma parte de la solución para lograr los objetivos relativos a la mitigación de la pobreza y la inseguridad alimentaria. Sin embargo, es necesario tener en cuenta su diversidad según los países y sistemas ecológicos a fin de evaluar los desafíos a los que se enfrentan los pequeños productores en el sector y el entorno institucional en el que operan (FAO, 2014a).

El espectro de datos presentados en el presente documento indica la variedad de enfoques y contextos en los que operan los pequeños productores y en torno a los cuales han logrado establecer y fortalecer satisfactoriamente vínculos con los mercados. El desafío sigue siendo la obtención de enseñanzas con una aplicabilidad más amplia. Un análisis más profundo de los diferentes tipos de mercados y sus modus operandi debería determinar las cuestiones clave que afectan a los medios de vida, la resiliencia y la seguridad alimentaria de los pequeños productores. En el presente capítulo se resumen los casos presentados, se comparan con la descripción de las características de los pequeños productores y los mercados presentadas en el Capítulo 1, y se determinan cuestiones a debatir durante el Foro de alto nivel.

SÍNTESIS DE EXPERIENCIAS DE ESTUDIOS DE CASOS



¿Qué funcionó, dónde y por qué? En el Capítulo 2, se ha mostrado en una serie de casos que los pequeños productores participan en diferentes mercados, han demostrado ser capaces de abordar una serie de desafíos y han aprovechado las oportunidades en sistemas agroalimentarios cambiantes. Dada la brevedad del informe, estos casos solo pueden servir como instantáneas y no pueden hacer justicia a la compleja interacción de factores que

conducen a su éxito, ni tampoco presentar cifras precisas sobre los resultados. El reconocimiento de esta limitación no debilita el mensaje del presente informe, sino que simplemente indica que queda más trabajo por hacer para descifrar la compleja relación entre **los pequeños productores, los mercados y la seguridad alimentaria**. Se intentará realizar una primera sistematización de las conclusiones con vistas a proporcionar información tanto para el debate en el Foro de alto nivel como para la labor futura que se debe llevar a cabo en este ámbito en el marco del CSA.

Se puede extraer una serie de conclusiones de las seis categorías generales de casos de éxito presentados en el Capítulo 2. Muchas hacen referencia a los desafíos y oportunidades indicados en el Capítulo 1, por ejemplo, el aumento de la urbanización, la extensión de los supermercados a niveles de producción locales (integración vertical) y el cambio demográfico y alimentario. De un cierto número de casos parecen surgir algunos patrones recurrentes.

1. Los pequeños productores son esenciales para lograr la seguridad alimentaria y nutricional

La mejora de la seguridad alimentaria es el objetivo principal y la repercusión que más se espera de los pequeños productores y de sus formas de vinculación con los mercados. A pesar de la diversidad de los pequeños productores y las distintas limitaciones a las que se enfrentan, los casos muestran que todos ellos contribuyen a la seguridad alimentaria de sus propios hogares, que ya representa una parte significativa de la población mundial, y la mayoría de ellos a un nivel más amplio. Los pequeños productores suministran la mayor parte de los alimentos producidos a nivel mundial. En particular, el comercio local, las cadenas de valor cortas, los programas de adquisición institucional y otros cambios impulsados por las políticas ofrecen a los pequeños productores posibilidades significativas para aumentar su contribución al suministro de alimentos mundial.

Por tanto, resulta esencial considerar a los pequeños productores —hombres y mujeres— como dueños de su propio destino y respaldar sus estrategias. En varios de los casos presentados, los pequeños productores han tomado la iniciativa para formar organizaciones de agricultores, cooperativas, grupos de productores u otras asociaciones. Estas organizaciones persiguen (al menos) un objetivo común que constituye el nexo que mantiene a los miembros unidos. Algunos grupos se centran en la mejora del acceso a los insumos y la financiación, y el grupo sirve de mecanismo para mitigar los riesgos del mercado o para realizar pedidos de insumos de gran volumen, entre otras funciones. Otros, asumen funciones relacionadas con el almacenamiento, la agregación, la elaboración o incluso la comercialización y, por tanto, mantienen bajo su control una parte mayor de la adición de valor de un producto, lo que supone porcentajes más elevados del beneficio.

Un ejemplo es la cadena de valor de productos lácteos de la Coopérative agricole de Taroudant (Cooperativa agrícola de Taroudant, COPAG), que se encuentra totalmente integrada en la estructura de una cooperativa, que beneficia actualmente a 14 000 miembros en Marruecos y cuyos productos compiten con Danone en el mercado nacional. En otros casos, los pequeños productores se han unido para influir en la formulación de las políticas o defender sus derechos de propiedad, por ejemplo, PAKISAMA en Filipinas, que influyó en la reforma agraria de la década de 1990 y la modeló de tal forma que los miembros de las organizaciones de agricultores pudieron garantizar sus derechos sobre la tierra. Actualmente, la mayoría de ellos son empresarios viables. La ROPPA desempeñó una función clave con respecto a la mitigación de los riesgos relacionados con el cambio climático y los precios por parte de los agricultores, tal como muestra el ejemplo de los productores de patatas de los alrededores de Sikasso.

En otros casos, las políticas públicas han sentado las bases y establecido normas en el sector que han permitido que las relaciones comerciales se vuelvan sostenibles y beneficiosas para los pequeños productores como parte de una estrategia nacional de seguridad alimentaria y nutricional.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

En el Ecuador, un cambio en la Constitución en favor de la contratación local y los circuitos cortos allanó el camino para el éxito del “sistema de canastas de alimentos”. La India se ha comprometido a garantizar el “derecho a la alimentación” y el Parlamento ha promulgado al respecto la Ley de Seguridad Alimentaria Nacional (NFSA). Esta ley, que sirve de marco para posibilitar la alimentación escolar, contribuye así a la seguridad alimentaria y también canalizó la demanda estructurada de suministros hacia los pequeños productores, creando una oportunidad de mercado atractiva para ellos. Lo mismo ocurre en otros casos como la iniciativa “Compras para el progreso” (P4P) y los programas de adquisición institucional, como muestran los casos del Brasil, la India y Rwanda. Asimismo, la atención que han prestado los gobiernos a las indicaciones geográficas, probablemente más notable en el caso de Marruecos, pero también en los de Santo Tomé y Príncipe y Bolivia, ha contribuido al establecimiento satisfactorio de marcas comerciales protegidas vinculadas al origen geográfico. Estas indicaciones geográficas prácticamente garantizan a los pequeños productores los “derechos de monopolio” de sus productos, lo que se puede traducir en la retención de un mayor valor y beneficio en la región de producción.

Los datos de los casos indicaron que las ventajas en materia de seguridad alimentaria de las medidas destinadas a respaldar una producción resiliente de los pequeños productores para los mercados serían las siguientes:

1. una dieta más adecuada basada en productos tradicionales y diversificados;
2. una mayor calidad basada en las expectativas de los consumidores (calidad nutricional, preocupaciones sobre salud, biodiversidad, otra calidad específica, etc.);
3. una mayor valoración de los sistemas alimentarios locales como posible forma de incluir a los productores, que tienden a estar marginados y excluidos de las cadenas comerciales;
4. una mayor interacción entre agricultores y consumidores que aumente la sensibilización del consumidor;
5. una mayor consideración de los factores y las interacciones culturales y sociales;
6. una repercusión positiva en los mercados locales (por ejemplo, el aumento de los precios que se pagan a los productores);
7. la posibilitación de que los productores participen en los mercados formales y aumenten sus excedentes de producción e ingresos, y la prestación de asistencia para ello;
8. una mayor diversificación de la producción para los agricultores y una dieta y nutrición más adecuadas para los consumidores, especialmente los niños en el caso de los programas de alimentación escolar;
9. una función de educación y una visión a largo plazo orientadas a la nueva generación de agricultores y consumidores.

2. Los pequeños productores convierten los desafíos en oportunidades

En el Capítulo 2 se han agrupado los datos en seis categorías generales, todas ellas destinadas a mostrar el modo en que los pequeños productores abordan los desafíos que se les presentan a la hora de acceder a los mercados. En la sección titulada **Sistemas alimentarios locales y acceso a los mercados vinculado a los territorios** se destaca el potencial de las cadenas de valor cortas, los vínculos locales entre productores y consumidores, y los diversos enfoques que permiten a los productores conservar mayor valor en las zonas de producción al tiempo que se abordan desafíos

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS



locales específicos relacionados con los recursos locales como, por ejemplo, el uso de indicaciones geográficas y otras marcas comerciales. Los ejemplos de la sección titulada **Adquisición pública y compra local de pequeños productores** han documentado cómo una “demanda estructurada” en forma de programas de adquisición institucional de alimentos puede proporcionar un enorme mercado para los pequeños productores. En la siguiente sección (**Acción colectiva, organizaciones de pequeños productores y cooperativas**) se destaca cómo los pequeños productores a menudo tratan de expresar valores importantes como la solidaridad y superar los desafíos relacionados con el volumen de sus operaciones organizándose en grupos más grandes, mediante los cuales se pueden obtener economías de escala y mejores posiciones de negociación, e incluso influir en la formulación de políticas. Además, los casos han mostrado la importancia de **los servicios de apoyo y los vínculos en las cadenas de valor modernas**. La producción de los pequeños productores depende de insumos y servicios de apoyo (financieros y de otro tipo) a lo largo de las diferentes etapas de producción, elaboración y comercialización. Por tanto, resulta esencial que las relaciones con los proveedores de servicios y otros actores de una cadena de valor específica funcionen correctamente, dado que el objetivo de estas consiste en mantener un vínculo comercial sostenible y beneficioso para los pequeños productores. En relación con este punto se desarrolla la sección titulada **Las asociaciones empresariales como estrategia para proporcionar a los pequeños productores un acceso sostenible a los mercados**, donde se destaca que existen varios tipos de formalización en las asociaciones y que estas pueden ayudar a los pequeños productores a acceder a nuevas oportunidades y mercados, de nuevo en función de sus condiciones y el grado de control que puedan ejercer los pequeños productores. Por último, el capítulo concluye con una serie de casos cuyo éxito se debe a la **inversión pública en infraestructura, investigación y desarrollo y marcos normativos**. Del mismo modo que en los ejemplos sobre la adquisición pública, las decisiones de los gobiernos sobre cómo invertir en infraestructura de mercado, carreteras, etc., y sobre cómo regular y regir el sector agrícola (políticas y reglamentos) tienen una enorme repercusión en la participación de los pequeños productores en los mercados y en los beneficios derivados de ella.

Estas categorías no son mutuamente excluyentes, sino que son complementarias y podrían aplicarse en función de las condiciones, productos, mercados, aspectos sociales y culturales, etc. del entorno local específico. Asimismo, muestran una gran variedad de tipos de mercados (mano de obra, insumos, crédito, etc.) y condiciones de intercambio (trueque, créditos para insumos, acciones, etc.). Algunos casos se desarrollaron en lugares muy específicos; otros, sin embargo, abarcaron varias regiones, países e incluso continentes. El elemento de combinación fundamental que surgió fue que los pequeños productores se encontraban en una posición central en todos los casos, aunque sigue por determinar cuál es el enfoque más apreciado por ellos y cuál tiene más probabilidades de proporcionarles los mejores resultados. El último atiende a un contexto específico, pero aun así se pueden extraer algunas enseñanzas más generales, tal como se verá en la siguiente sección.

3. Proporcionar las condiciones apropiadas y abordar las principales limitaciones

Aunque los casos presentados son casos de éxito, todavía existen importantes condiciones que son necesarias pero no suficientes. A continuación se indican algunas de las condiciones sugeridas por los casos anteriores. Esta es solo una lista inicial que se debe estudiar en mayor profundidad en el seguimiento del Foro de alto nivel.



Subsanar la falta de datos relacionados con los mercados informales y mejorar los productos tradicionales: Una laguna importante que ha surgido a raíz de la preparación del presente documento, y que también se cita en los estudios HLPE (2013) y ROPPA *et al.* (2013) es la escasez de datos y análisis sobre el funcionamiento de los mercados locales informales. Subsanar esta deficiencia será esencial como base para comprender cuál es la mejor manera de respaldar estos

vínculos comerciales, que revisten gran importancia para los pequeños productores y la seguridad alimentaria, y basarse en ellos. Esta labor incluirá el estudio de las posibilidades de formalización (grado y modalidades) de los mercados informales, basados en gran medida en las relaciones de confianza y en la reputación, en beneficio de los pequeños productores, como en algunos de los casos presentados en el presente documento:

Los casos de las indicaciones geográficas en Bolivia, Marruecos y Santo Tomé y Príncipe documentan que mediante el establecimiento de indicaciones geográficas protegidas, los productores podrían continuar con la producción local de forma “tradicional”, al tiempo que obtienen valores más elevados por sus productos gracias a la calidad prístina de los mismos. Véase la sección sobre el enfoque de Slow Food en Mozambique y el sistema de canastas de alimentos del Ecuador.

Inversiones orientadas a las necesidades de los pequeños productores: En muchos de los casos presentados, las inversiones —del sector público, de otros socios comerciales del sector privado o de los propios pequeños productores— se han orientado hacia lo que se ha considerado las necesidades de los pequeños productores, aunque es necesario prestar una mayor atención a la cuestión de cómo se determinan esas necesidades y quién las determina.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

En la reforma del mercado llevada a cabo en Bangladesh, la infraestructura para los mercados se diseñó con el objetivo de satisfacer las necesidades de los productores locales, especialmente las mujeres. En Ghana, las reuniones de la plataforma proporcionaron información al Gobierno sobre los principales obstáculos en varias cadenas de valor, mejorando así la orientación de las inversiones. El Gobierno de Sierra Leona junto con la FAO ha invertido en el establecimiento de centros de agronegocios que respaldan los esfuerzos de comercialización de los pequeños productores. El FIDA construyó carreteras de acceso en Santo Tomé y Príncipe que resultaron fundamentales para vincular a los pequeños productores con los agregadores locales y para mantener productos de alta calidad de cacao recién cosechado. El PMA, junto con los respectivos gobiernos y el sector financiero o entidades bancarias, realizó inversiones en instalaciones de almacenamiento de forma que los productores pudieran satisfacer los requisitos de cantidad y calidad de la iniciativa P4P. La empresa LAADCO invirtió un capital considerable destinado a financiar carreteras locales, la rehabilitación de la plantación y las estructuras de las pequeñas explotaciones satélite. Las propias organizaciones de agricultores reunieron recursos para invertir en infraestructura de almacenamiento, elaboración y comercialización, como muestran los ejemplos de Sikasso, Faso Jigi y la COPAG.

Mecanismos de desarrollo de la capacidad y gobernanza: Los pequeños productores establecen vínculos comerciales tanto en el ámbito de los insumos como de los productos. Para lograr que salgan más beneficiados del establecimiento de estos vínculos y aprovechar las nuevas oportunidades de mercado, es crucial que tengan capacidad para organizarse y negociar en su beneficio las condiciones de sus relaciones contractuales con proveedores y compradores.

El PMA tuvo que invertir considerablemente en muchas de las organizaciones de agricultores con las que se asoció a fin de que alcanzaran un nivel en el que pudieran satisfacer los requisitos de calidad necesarios según las condiciones establecidas por el programa. Malawi Mangoes y la pequeña explotación satélite que trabaja con la empresa en Malawi acordaron un marco contractual que rige el intercambio. En Ghana, un proyecto del FIDA estableció reuniones de una plataforma de partes interesadas de la cadena de valor, facilitadas inicialmente por una ONG, y sirve de mecanismo de gobernanza informal para los actores de la cadena de valor, que participan de forma continua y plantean cuestiones relativas a sus relaciones comerciales y empresariales.

Normas, instituciones y marco normativo: Los gobiernos tienen una función esencial que desempeñar en la elaboración de una visión nacional sobre el futuro de la agricultura y el lugar que ocupan en ella los pequeños productores (CSF 2013/40 REPORT, párr. 31). Es necesario que esta función se lleve a cabo respetando plenamente el derecho a la alimentación de todas las personas y la igualdad de género. Las tareas comprenden la creación de la infraestructura necesaria para reducir las barreras de entrada y los costos de transacción que dificultan la participación en los mercados locales, la construcción de carreteras y la ampliación de la red de transporte.

Las medidas clave incluyen la facilitación del acceso a información precisa y fiable sobre los precios de los insumos y los productos y sobre las condiciones meteorológicas, así como a otros instrumentos de información relacionada con los mercados; la promoción de la gobernanza responsable de la tierra y los recursos naturales con especial hincapié en la garantía del acceso y la tenencia por parte de los pequeños productores, especialmente las mujeres, de conformidad con las

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

Directrices voluntarias sobre la gobernanza responsable de la tenencia de la tierra, la pesca y los bosques en el contexto de las políticas de seguridad alimentaria nacionales; y el fortalecimiento de la investigación participativa, los sistemas de servicios de extensión y agrícolas, en especial aquellos que responden a las necesidades específicas de los pequeños productores y las mujeres que se dedican a la agricultura.

Las políticas y reglamentos del sector relativos a la organización de los productores influyen profundamente en la posición que estos ocupan en el sistema del mercado agrícola.

La Constitución del Ecuador proporciona el marco institucional para las iniciativas alimentarias locales y las economías solidarias relacionadas con los productos agrícolas. En Malí, el Gobierno obtiene parte de su reserva alimentaria nacional de Faso Jigi, que se asemeja a los diversos casos de los programas de adquisición institucional, donde la demanda pública está claramente vinculada al suministro de los pequeños productores a través de decisiones políticas.

Asimismo, la gobernanza del sector, como los reglamentos, las normas y los impuestos de aduanas, ejercen cierta influencia sobre el grado de participación de los pequeños productores en un mercado específico en condiciones beneficiosas, o la exclusión de estos debido a las deseconomías de escala o, por ejemplo, al incumplimiento de las



normas de inocuidad alimentaria. Del mismo modo, los reglamentos pueden eliminar a otros actores del sector privado que intervienen en el funcionamiento de las cadenas de valor o las relaciones comerciales.

Acción colectiva y liderazgo: La combinación de intereses particulares con grupos de productores puede crear el impulso necesario para propiciar un cambio político (PAKISAMA, Filipinas; y CAPAD, Rwanda), abordar peligros mediante la agrupación de recursos y la estabilización de las inversiones y el consumo a lo largo del tiempo (ROPPA y Faso Jigi), así como lograr mejores precios mediante la comercialización y negociación colectivas (Santo Tomé y Príncipe). Para que las organizaciones de agricultores sigan funcionando y se adapten a contextos y desafíos cambiantes, es fundamental que exista liderazgo y una gobernanza interna adecuada.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

Un ejemplo de ello es Faso Jigi, que estuvo al borde del colapso pero resurgió reforzada por la crisis. De forma similar, resulta interesante observar que los productores de indicaciones geográficas imponen mecanismos de seguimiento propios a sus homólogos, lo que reduce los costos enormemente (en comparación con las normas de certificación de calidad externas).

La importancia de las relaciones empresariales a lo largo del ciclo de producción, elaboración y comercialización y a lo largo de la cadena de valor se ha destacado en varias ocasiones en el informe. Los diversos actores del sector privado han resultado fundamentales a la hora de establecer vínculos más sostenibles entre los pequeños productores y los consumidores finales, aunque la controversia continúa en torno a si esto proporciona necesariamente el máximo beneficio a los pequeños productores. A pesar de las críticas, varios casos han demostrado hasta qué punto ha resultado crucial la función de los proveedores de servicios a lo largo de la cadena de valor y el vínculo con elaboradores y comerciantes de mayor tamaño.

En Indonesia, Mars ha proporcionado asistencia técnica de vanguardia en forma de cacao. Sobre ello también se hizo hincapié en los principios para la inversión agrícola responsable y las directrices voluntarias sobre la tenencia de la tierra (fuente). Los centros de desarrollo indujeron un modelo de negocio donde los líderes agrícolas actúan como proveedores de servicios para los demás agricultores de cacao sobre la base de una lógica empresarial. Esto no solo ayuda a los productores a mejorar la productividad y la calidad, que se traduce en mayores ingresos procedentes del cacao, sino que también contribuye a la protección de un bien público mundial: la producción sostenible de ciertas variedades de cacao que estaban decaendo o desapareciendo. Otro ejemplo lo otorga la iniciativa de desarrollo rural de Cargill para trabajar con más de 34 000 agricultores y familias a fin de aumentar su productividad tanto dentro como fuera de la explotación agrícola. En Bangladesh, la fundación Palli Karma-Sahayak Foundation comenzó a utilizar planes de negocio de pequeños empresarios y productores como requisito previo para un producto específico de microfinanciación y microinversión. Esto contribuyó a fortalecer los vínculos entre los actores del mercado. De esta forma, el interés de las instituciones de microfinanciación contribuye a forjar cadenas de valor en favor de la población pobre. Otros ejemplos incluyen el caso de Malawi Mangoes, las APP en el sector del té en Rwanda y la producción de aceite de palma en Uganda.

Inversión en la construcción y el mantenimiento de infraestructuras de mercado apropiadas: Los ejemplos sugieren que el fortalecimiento de las infraestructuras e instituciones locales resulta importante para permitir a los pequeños productores y empresas de países en desarrollo incrementar la proporción de valor que aportan a los productos producidos de forma sostenible. La creación de infraestructuras físicas o institucionales adecuadas constituye el pilar transversal principal de la integración de los pequeños productores en los mercados. Este elemento se incluye como último instrumento del conjunto examinado en el Capítulo 2, a pesar de la dificultad de resumir con solo algunos ejemplos el alcance y el calado de las intervenciones en los diferentes países. En numerosas zonas rurales, las carreteras no funcionan durante todo el año, lo que hace que el acceso a los mercados de insumos y productos sea complicado, costoso o incluso imposible durante determinados períodos.

Mejora de la documentación de las repercusiones sobre la nutrición y la seguridad alimentaria: Aunque al tratar la integración sostenible y provechosa de los pequeños productores en los

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

mercados ya se hizo hincapié en las principales dificultades, las partes interesadas del CSA deberían participar más directamente en la determinación de las repercusiones sobre la seguridad alimentaria (en sus cuatro dimensiones).

Acceso a la financiación para todos los actores del mercado: Otro elemento fundamental para el desarrollo de los mercados y la facilitación de las inversiones y los pagos es proporcionar acceso estable, seguro y sencillo a los sistemas y servicios financieros para los pequeños productores y para otros empresarios rurales y actores del mercado.

Promoción e inversión continuas por parte de los donantes y los gobiernos a fin de reforzar la posición de los pequeños productores: Aunque lo ideal sería disponer de mercados que funcionen en condiciones favorables para los pequeños productores, muchos de los casos presentados dependían de intervenciones de terceros, ya fuera en forma de “intermediarios”, financiadores o actores que podían proporcionar apoyo, asesoramiento y conocimientos especializados a los pequeños productores.

El registro de especies marginadas e infrautilizadas en Bolivia fue financiado mediante una donación del FIDA y facilitado por Bioversity, que también capacitó a los encargados de custodiar la agrobiodiversidad local. El éxito de la iniciativa P4P, gracias a la cual las organizaciones de agricultores obtuvieron 60 millones de USD, fue impulsado por un proyecto piloto financiado por donantes. Las APP (por ejemplo, el sistema de producción de aceite de palma en Uganda) han sido propiciadas a menudo por un tercero. En Uganda, el FIDA había invertido tiempo y capital considerables para crear el acuerdo tripartito, fortalecer los grupos de agricultores y establecer un sistema de apoyo que permitiera a los pequeños productores colaborar de forma sostenible con un gran elaborador. Uno de los elementos centrales de esta APP es su mecanismo transparente de establecimiento de precios. Otro ejemplo es el de los Mercados de la Tierra en Mozambique, iniciados por Slow Food. Aunque la realización de este tipo de esfuerzos por parte de terceros, que a menudo pueden resultar intermediarios más neutrales, puede servir como elemento catalizador, es absolutamente necesario considerar estrategias de salida desde el principio. Lo ideal sería que se facultara a los propios pequeños productores para mantener una relación comercial beneficiosa o influir en los diálogos sobre políticas.

Políticas que tengan en cuenta los efectos colaterales de la transformación estructural: Las diversas vías de transformación para el desarrollo descritas en el Capítulo 1 reflejan diferentes opciones y estrategias de desarrollo en las que se deben tener en cuenta las repercusiones negativas que afectan a los productores agrícolas y en especial a los pequeños productores. Dichas políticas incluyen la mejora del funcionamiento de los mercados de mano de obra en el sector agrícola y en otros sectores, la garantía de los derechos de tenencia de la tierra, las inversiones destinadas a incrementar la disponibilidad de capital y la adopción de tecnología, así como las inversiones en capital humano. Además, es necesario disponer de políticas de protección social y redes de seguridad social, especialmente para mujeres y agricultores jóvenes, que se encuentran entre los grupos más vulnerables.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

Estas conclusiones se hacen eco de las formuladas en el informe n.º 6 del GANESAN (HLPE, 2013, pág. 101), donde los autores concluyeron que “cada país se ocupe de elaborar una Estrategia nacional para las inversiones de los pequeños productores, basada en una visión de la agricultura en pequeña escala y acompañada de un conjunto de políticas y presupuestos que apoyen la transformación del sector de los pequeños productores”. Como resultado, los autores indicaron la necesidad de invertir en i) activos naturales, ii) activos humanos y iii) activos financieros, a fin de mejorar el acceso a los mercados actuales y nuevos. Para fortalecer las organizaciones de pequeños productores se sugirió una serie de cambios institucionales: i) el aumento de la representación política, ii) la organización de la acción colectiva, iii) la seguridad del acceso a las tierras y derechos de propiedad, y iv) el desarrollo de la capacidad del sector público para apoyar las inversiones en la agricultura a pequeña escala (pág. 106)



PREGUNTAS DE ORIENTACIÓN PARA EL FORO DE ALTO NIVEL DEL 25 DE JUNIO

Los datos presentados en este informe tienen un carácter positivo, ya que con ellos se ha logrado mostrar de qué manera se pueden aprovechar en varios casos las oportunidades de mercado en favor de los pequeños productores. No obstante, en cada una de las categorías destacadas en el Capítulo 2 sigue habiendo importantes cuestiones con implicaciones políticas para las partes interesadas del CSA que requieren atención adicional. Con el conjunto de preguntas que se indica a continuación se pretende fomentar la reflexión sobre la aplicabilidad general de los datos de casos presentados, así como iniciar un debate sobre las implicaciones para las partes interesadas del CSA, principalmente los gobiernos, los representantes de los agricultores y la sociedad civil, la comunidad de donantes y el Mecanismo del Sector Privado. La lista no es en absoluto exhaustiva.

i) Sistemas alimentarios locales y acceso a los mercados vinculado a los territorios:

- ¿Cómo se puede subsanar la falta de datos y análisis en los sistemas alimentarios locales y mejorar la comprensión de los principios de su funcionamiento?
- ¿Cómo se puede respaldar o promover de forma más adecuada los sistemas alimentarios locales (productos producidos y comercializados localmente) y los productos cuya calidad está ligada a su origen?
- ¿Cómo se pueden promover formas innovadoras de comercialización e intercambios de productos entre productores y consumidores a nivel local?
- ¿Qué políticas se deben establecer para reforzar los sistemas alimentarios locales a fin de fomentar su crecimiento y adaptación a condiciones cambiantes y lograr que satisfagan la demanda de alimentos de las zonas urbanas?
- ¿Cuántos reglamentos formales, y de qué tipo, necesitan los sistemas alimentarios locales?

ii) Adquisición pública y compra local de pequeños productores:

- ¿Qué medidas conexas normativas, institucionales y de infraestructura se necesitan?
- ¿Qué características de los programas de adquisición pública serían deseables con vistas a incluir a los pequeños productores? ¿Cómo se puede incluir en estos sistemas al segmento más pobre de la población rural? ¿Qué apoyo podrían necesitar los pequeños productores para desarrollar su capacidad a fin de participar en estos programas, y de qué forma se podría proporcionar este apoyo?
- ¿Cómo se podrían aumentar las sinergias entre los mercados públicos y otros tipos de mercados?
- ¿Qué grado de sostenibilidad tienen los programas de adquisición institucional y otros programas similares? ¿Qué ocurre en caso de que se produzca un cambio de políticas?

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

iii) Acción colectiva, organizaciones de pequeños productores y cooperativas:

- ¿Cuáles son los enfoques más apropiados para que los gobiernos y los donantes refuercen el liderazgo y la capacidad de gestión de las organizaciones de agricultores respetando al mismo tiempo su autonomía?
- ¿Cómo pueden las organizaciones de agricultores ser más inclusivas con respecto a los grupos que en ocasiones se ven excluidos (jóvenes, pueblos indígenas, minorías étnicas, etc.)?

iv) Servicios de apoyo y vínculos en las cadenas de valor:

- ¿Qué funciones de prestación de servicios a los pequeños productores pueden desempeñar las organizaciones de agricultores, los servicios de extensión públicos y los servicios de extensión del sector privado?
- ¿Cómo pueden los gobiernos colaborar con los actores a lo largo de la cadena, dada la diversidad de ministerios relacionados (Agricultura, Comercio, Finanzas, Aduanas, etc.)?
- ¿Cuáles son las opiniones de los diferentes actores en relación con el enfoque basado en la cadena de valor, el grado en que puede resultar beneficioso para los pequeños productores y las condiciones bajo las cuales se producirían estos beneficios, permitiéndoles mantener su autonomía y control?

v) Las asociaciones empresariales como estrategia para respaldar el acceso de los pequeños productores a los mercados:

- ¿Cuáles son los asociados y cuáles son las distintas funciones y responsabilidades que asumen? ¿Cómo se pueden fomentar las asociaciones entre los pequeños productores y las pequeñas y medianas empresas en sus propios países?
- ¿Cómo se puede garantizar que las condiciones de las asociaciones beneficien a los pequeños productores?
- ¿Qué tipos de instrumentos jurídicos relativos a las asociaciones debería aplicar el CSA a fin de proteger a los más vulnerables? (Enlace a los principios para la inversión agrícola responsable, las directrices voluntarias, etc.)
- ¿Cuál sería la mejor forma de garantizar precios remunerativos para los pequeños productores?

vi) Inversión pública en infraestructura, investigación y desarrollo y marcos normativos:

- ¿Qué reformas políticas resultan más fáciles de lograr y tienen una repercusión relativamente importante en relación con la integración en los mercados?
- ¿Cómo pueden los gobiernos potenciar la difusión de la innovación entre los pequeños productores?

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

MENSAJE DEL DÍA

Los debates en el Foro de alto nivel se basarán en la información y análisis proporcionados en el presente documento de antecedentes, las aportaciones del debate y la experiencia y conocimientos de los participantes. No se espera que en el Foro de alto nivel se formulen recomendaciones sobre políticas, un objetivo imposible para una reunión de un día de duración sobre un tema complejo y poco estudiado, sino que se ayude a determinar las cuestiones clave y se abra la puerta a un estudio más profundo de las relaciones entre los pequeños productores, los mercados y la seguridad alimentaria en la futura labor del CSA. Por consiguiente, se propone que los oradores del debate de la mañana se centren, en los casos que presenten, en los métodos que han funcionado en beneficio de los pequeños productores y la seguridad alimentaria y en cómo se puede demostrar este beneficio. El debate final podría centrarse por tanto en dos cuestiones:

- ¿Cuáles son las cuestiones clave relativas a las relaciones entre los pequeños productores, los mercados y la seguridad alimentaria que necesitan una mayor investigación y debate sobre políticas? ¿Cómo se pueden determinar los beneficios para los pequeños productores y la repercusión real en la seguridad alimentaria de los diferentes enfoques destinados a vincular a los pequeños productores con los mercados?
- ¿Qué pasos y procesos concretos se pueden proponer al CSA para abordar estas cuestiones?



FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

BIBLIOGRAFÍA

- Argumedo, A. y Pimbert, M.** Bypassing Globalisation: barter markets as a new indigenous economy in Peru (Sociedad Internacional para el Desarrollo, 2010).
- Arias, P., Hallam, D., Krivonos, E. y Morrison, J.** 2013. *Smallholder integration in changing food markets*. (pág. 48). FAO: Roma.
- Banco Mundial.** 2012. Africa can help feed Africa: removing barriers to regional trade in food staples. Washington D.C.
- Barrett, B., Reardon, T. y Webb, P.** 2001. Nonfarm income diversification and household livelihood strategies in rural Africa: concepts, dynamics, and policy implications. *Food Policy*, 26, 315-331.
- Baumgartner, P., von Braun, J., Abebaw, D. y Müller, M.** 2015. Impacts of Large-scale Land Investments on Income, Prices, and Employment: Empirical Analyses in Ethiopia. *World Development*, 72, 175-190.
- Caiazza, R. y Volpe, T.** 2012. The Global Agro-food System From Past to Future. *China-USA Business Review*, 11(7), 919-929.
- Deininger, K. y Byerlee, D.** 2012. The Rise of Large Farms in Land Abundant Countries: Do They Have a Future? *World Development*, 40(4), 701-714.
- Dercon S. y Gollin, D.** 2014. Agriculture in African Development: A Review of Theories and Strategies, Documento de trabajo del CSAE, WPS/2014-22, Universidad de Oxford.
- D’Odorico, P., Carr, J., Laio, F., Ridolfi, L. y Vandoni, S.** 2014. Feeding humanity through global food trade, *Earth’s Future*, 2, 458-469.
- Escobal, J. A. y Caverro, D.** 2012. Transaction Costs, Institutional Arrangements and Inequality Outcomes: Potato Marketing by Small Producers in Rural Peru. *World Development*, 40(2), 329-341.
- Facilidad de Financiación de Servicios de Transferencia de Remesas (FFR).** 2013. The FFR Brief: Five years of the Financing Facility for Remittances. FIDA: Roma.
- FAO.** 2010. Uniendo personas, territorios y productos. Guía para fomentar la calidad vinculada al origen y las indicaciones geográficas sostenibles. Roma.
- FAO.** 2012. Investing in market-oriented agricultural infrastructure in Africa. Summary of proceedings of a roundtable meeting. Roma. <http://www.fao.org/docrep/015/i2687e/i2687e00.pdf>
- FAO.** 2012a. Innovative policies and institutions to support agro-industries development. Roma.
- FAO.** 2012b. Smallholder business models for agribusiness-led development: Good Practice and Policy Guidance. Roma.
- FAO.** 2014b. Año Internacional de la Agricultura Familiar, portal web (consultado el 22 de abril de 2015) disponible en: <http://www.fao.org/family-farming-2014/home/what-is-family-farming/es/>
- FAO.** 2011. El estado mundial de la agricultura y la alimentación. Las mujeres en la agricultura: Cerrar la brecha de género en aras del desarrollo. FAO, Roma.
- FAO.** 2014. El estado mundial de la agricultura y la alimentación. La innovación en la agricultura familiar. FAO, Roma.
- Federación de Agricultores de África Oriental (EEAF), Plataforma Subregional de Organizaciones Campesinas de África Central (PROPAC) y Red de Organizaciones de Campesinos y Productores Agrarios del África Occidental (ROPPA).** 2013. *Family farmers for sustainable food systems. A synthesis of reports by African farmers’ regional networks on models of food production, consumption and markets*. Roma: Europafrica. <http://www.europafrica.info/en/publications/family-farmers-for-sustainable-food-systems>.
- FIDA.** 2009. Desafíos y oportunidades que presenta la agricultura de pequeñas explotaciones en la transformación de las economías de Asia y el Pacífico (http://www.ifad.org/events/gc/33/roundtables/pl/pi_bg_s.pdf).

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

- FIDA.** 2013. IFAD and public-private partnerships: Selected project experiences. Roma: diciembre de 2013
- Fuglie, K.** 2012. Productivity Growth and Technology Capital in the Global Agricultural Economy, en *Productivity Growth in Agriculture: An International Perspective*, ed. K. Fuglie, S. L. Wang y V. Eldon Ball; Oxfordshire, Inglaterra: CAB International.
- Haggblade, S., Hazell, P. y Brown, J.** 1989. Farm-nonfarm linkages in rural sub-Saharan Africa. *World Development*, 17(8).
- Hazell, P., Poulton, C., Wiggins, S. y Dorward, A.** 2010. The Future of Small Farms: Trajectories and Policy Priorities. *World Development*, 38(10), 1349-1361.
- Herrmann, R., Grote, U. y Büntrup, M.** 2013. Household welfare outcomes of large-scale agricultural investments: insights from sugarcane outgrower schemes and estate employment in Malawi. Documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial sobre tierra y pobreza, Washington, D.C., 8-11 de abril, 1-29.
- Hinrichs, C. C.** 2000. Embeddedness and local food systems: Notes on two types of direct agricultural market. *Journal of Rural Studies*, 16(3), 295-303. Doi:10.1016/S0743-0167(99)00063-7
- HLPE.** 2013. Inversión en la agricultura a pequeña escala en favor de la seguridad alimentaria. Un informe del Grupo de alto nivel de expertos en seguridad alimentaria y nutrición del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (pág. 112). Roma.
- Jones, C. J.** 2011. Shifting functions to create value for producers in the value chain for ready-to-use therapeutic foods in Ethiopia, en *Value Chains for Nutrition* (eds. C. Hawkes y M. Ruel), Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias, Visión 2020, Documento de conferencia n.º 4, Nueva Delhi, India.
- Karfakis, P., Ponzini, G. y Rapsomanikis, G.** 2013. On the costs of being small; case evidence from Kenyan family farms, FAO, Roma. (mimeo)
- Larson, D., Otsuka, K., Matsumoto, T. y Kilic, T.** 2014. Should African rural development strategies depend on smallholder farms? An exploration of the inverse-productivity hypothesis. *Agricultural Economics*. Volumen 45(1): número 3, págs. 355-367.
- Lowder, S., Skoet, J. y Singh, S.** 2014. What do we really know about the number and distribution of farms and family farms in the world?, Documento de trabajo de la División de Economía del Desarrollo Agrícola n.º 14-02, FAO, Roma.
- Maertens, M. y Swinnen, J. F. M.** 2009. Trade, Standards, and Poverty: Evidence from Senegal. *World Development*, 37(1), 161-178.
- Masters, W., Andersson Djurfeldt, A., De Haan, C., Hazell, P., Jayne, T., Jirström, M. y Reardon, T.** 2013. Urbanization and farm size in Asia and Africa: Implications for food security and agricultural research. *Global Food Security*, 2(3).
- Nyeleni,** 2013. Boletín informativo n.º 13, Food Sovereignty.
- Rapsomanikis, G.** 2014. The economic lives of smallholder farmers: an analysis based on household surveys. FAO, Roma. (mimeo)
- UE.** 2009. The evolution of value-added repartition along the European food supply chain, Documento de trabajo del personal de la Comisión, COM(2009) 591.
- Van der Ploeg, J. D., Jingzhong, Y. y Schneider, S.** 2012. Rural development through the construction of new, nested, markets: comparative perspectives from China, Brazil and the European Union. *Journal of Peasant Studies*, 39(1), 133-173.
- Wiggins, S. y Keats, S.** 2013. Leaping and Learning: Linking smallholders to markets in Africa (pág. 120). Londres, Reino Unido.

FORO DE ALTO NIVEL DEL CSA SOBRE LA VINCULACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CON LOS MERCADOS

CRÉDITOS DE LAS FOTOGRAFÍAS

Página 3: ©FAO/Alessia Pierdomenico

Página 4: ©FAO/Adek Berry

Página 6: ©FAO/Ami Vitale

Página 10: ©FAO/Shah Marai

Página 16: ©FAO/Seyllou Diallo

Página 18: ©FAO photo

Página 21: ©FAO/Simon Maina

Página 28: ©FAO/Giulio Napolitano

Página 34: ©FAO/Seyllou Diallo

Página 45: ©FIDA/Roger Arnold

Página 49: ©FAO/Vasily Maximov

Página 51: ©FAO/Alessia Pierdomenico

Página 52: ©FAO/Greg Ahrens

Página 55: Scott Nelson/WPN para la FAO

Página 56: ©FAO/Dan White

Página 58: ©FAO/Farooq Naeem

Página 61: ©FAO/Vasily Maksimov

Página 64: ©FAO/Giulio Napolitano