

# ESTUDIO REGIONAL

---

## Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas PPR-EP



PLATAFORMA REGIONAL  
ANDINA

---

2007

MESA DE TRABAJO DE "DESARROLLO ECONÓMICO"  
AGRARIA, INTERCOOPERATION, SNV, VSF-CICDA, COSUDE-Bolivia

---

## ANTECEDENTES

- Se desarrolló el Estudio Regional de Empresas Asociativas Rurales Exitosas (EMARs / OECAS) concluyendo la existencia de un muy reducido número de experiencias exitosas en la región
  - Se plantean propuestas de mecanismos alternativos para el acceso a mercados de pequeños productores a través de su articulación directa y contactual con empresas privadas con un enfoque de Negocio Inclusivo.
-

---

# ANTECEDENTES

- En la Región Andina se han invertido cuantiosos recursos en pro de la pequeña agricultura: búsqueda de nuevos rubros rentables, mayores niveles de productividad y calidad, fomento de la asociatividad y redes entre pares desiguales
  - Los programas, desde el voluntarismo del sector público y ONG's, no han resultado eficaces generando principalmente tres efectos:
    - Segregación de la pequeña agricultura
    - Programas centrados en la oferta sin visión de mercado
    - Intervenciones con incidencia en un solo factor
  - El mundo actual requiere mayor especialización
-

# Objetivos

- General

Reconocer las variables que permiten acercar a los pequeños productores en forma mas directa y estable a los mercados, a través de alguna modalidad de compromiso con agroindustrias, exportadoras u otros agentes privados que intervienen en el mercado, identificando y proponiendo las medidas que podrían contribuir a una articulación mejor en beneficio de los pequeños agricultores.

---

## ■ Específicos

- Identificar desde los agentes de mercado factores que dificultan la articulación con pequeños productores y las medidas para resolver estas dificultades.
- Reconocer, junto a los agentes de mercado, agroindustrias y exportadoras, los apoyos a los pequeños productores rurales que podrían incorporarse a los contratos, tendientes a enfrentar en términos integrales esas restricciones (seguridad de mercado, asistencia técnica, créditos, etc.).

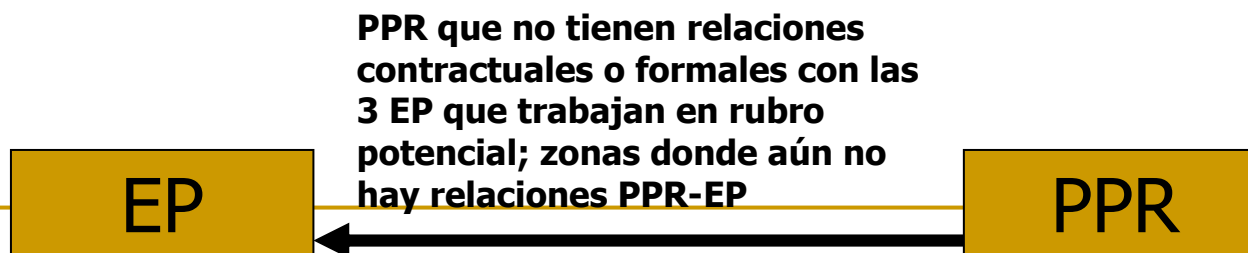
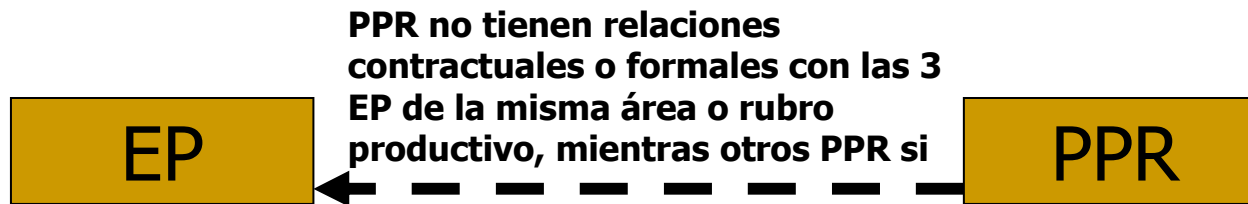
Paralelamente investigar los incentivos que podrían facilitar estas articulaciones y cubrir los costos marginales de transacción implícitos en los negocios con los PPR.

---

# Metodología de Trabajo

- Se prevé la realización de estudios en Chile, Bolivia, Ecuador, Perú y Colombia.
- En cada país se formará un comité de Coordinación Nacional encargado de orientar y supervisar el trabajo realizado por una entidad consultora contratada.
- El Estudio no busca profundizar el funcionamiento de las EP ni de los PPR pero si su *interrelación*
- Sobre la base de los resultados se validarán con actores públicos, privados, cooperación internacional y otros para superar los cuellos de botella de las interrelaciones
- Los resultados servirán como elementos de orientación y sugerencias para políticas de desarrollo

# Interrelaciones



---

# Criterios de Elegibilidad

- De Empresas Privadas **con** relación a PPR
    - Ser empresas privadas
    - Tener una situación económica estable (ventas > 500 mil USD/año, existir como EP por al menos 5 años)
    - Trabajar en mercados externos, locales o mixtos.
    - Mantener una relación de al menos 3 años con los pequeños productores rurales y que vaya en crecimiento.
-

---

# Criterios de Elegibilidad

- De Empresas Privadas **sin** relación a PPR
    - Ser empresas privadas
    - Tener una situación económica estable (ventas > 500 mil USD/año, existir como EP por al menos 5 años)
    - Trabajar en rubros con ventajas comparativas potenciales para pequeños productores (en especial rubros con uso intensivo de mano de obra)
-

---

# Criterios de Elegibilidad

- De Pequeños Productores Rurales
    - Se consideran los que trabajan básicamente con su mano de obra familiar
    - No son productores de subsistencia, es decir oferta relevante, pueden comercializar de forma individual o asociativa
    - Se usarán tipologías para la selección, tres grupos a saber:
      - **PPR que tienen un contrato o acuerdo formal** con una de las EP estudiadas.
      - **PPR que trabajan en el mismo rubro y área de otros con relación contractual o formal con una EP**, pero que no venden a esta EP.
      - **PPR que trabajan en rubros donde potencialmente tienen ventajas competitivas** y en la zona o área de influencia de EP estudiadas que actualmente no tienen contratos formales con PPR.
-

---

# Criterios de Elegibilidad

- Rubros Productivos Elegibles
    - ❑ Silvo agropecuario (y piscícola)
    - ❑ Artesanías (incluido textiles)
    - ❑ Turismo
    - ❑ Otros servicios
-

---

# Campos de Observación

- De Empresas Privadas **con** relación a PPR
    - ❑ **Datos generales**
    - ❑ **Importancia para la EP de la relación de trabajo con PPR**
    - ❑ **Comportamiento de los PPR con la Empresa**
    - ❑ **Tipo de relación** de la Empresa con los PPR – Ventajas y Desventajas
    - ❑ **Tipología de PPR**
    - ❑ **La proyección** de la Empresa hacia el trabajo con PPR
    - ❑ **Rol del estado** u otras organizaciones externas y medidas que facilitarían la relación con PPR
-

---

# Campos de Observación

- De Pequeños Productores Rurales **con** relación con EP
    - **Datos generales**
    - **Importancia** para la PPR de la experiencia de articulación con la EP
    - **Tipo de relación** de los PPR con la EP – Ventajas y Debilidades
    - **Fidelidad** en los acuerdos, arbitraje y proyecciones futuras
    - **Tipología de PPR**
    - **Rol del estado** u otras organizaciones externas y medidas que facilitarían la relación con la EP
-

---

# Campos de Observación

- De Empresas Privadas **sin** relación a PPR
    - ❑ **Datos generales** de la empresa y comprobación de los criterios de elegibilidad
    - ❑ **Sistema de aprovisionamiento** (actual de la empresa)
    - ❑ **Relación con PPR**
    - ❑ **Rol del estado** u otras organizaciones externas y medidas que facilitarían la relación con PPR
-

---

# Campos de Observación

- De Pequeños Productores Rurales **sin** relación con EP
    - **Datos generales del PPR** y comprobación de los criterios de elegibilidad
    - **Importancia** para los PPR de los sistemas de comercialización
    - **Tipo de relación** de los PPR para la comercialización – ventajas y debilidades
    - **Rol del estado** u otras organizaciones externas y medidas que facilitarían la relación con la EP
  - De relaciones con otros actores
-