

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

Deseo registrarme



NACIONES UNIDAS



www.cepal.org/es/publications



www.instagram.com/publicacionesdelacepal



www.facebook.com/publicacionesdelacepal



www.issuu.com/publicacionescepal/stacks



www.cepal.org/es/publicaciones/apps

Las compras locales de alimentos como posible factor de desarrollo en América Latina y el Caribe

Etapa 2: las compras inclusivas

Mina Namdar
Constanza Saa



Este documento fue preparado por Mina Namdar y Constanza Saa, Consultoras de la División de Recursos Naturales de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con la supervisión de Mónica Rodrigues, Oficial de Asuntos Económicos de la Unidad de Desarrollo Agrícola de dicha División, y de Andrés Rodríguez, Oficial de Adquisiciones del Programa Mundial de Alimentos (PMA), en el marco de las actividades del proyecto de la CEPAL y el PMA "Compras locales de alimentos como posible factor de desarrollo en América Latina y el Caribe".

Las Naciones Unidas y los países que representan no son responsables por el contenido de vínculos a sitios web externos incluidos en esta publicación.

No deberá entenderse que existe adhesión de las Naciones Unidas o los países que representan a empresas, productos o servicios comerciales mencionados en esta publicación.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de las autoras y pueden no coincidir con las de la Organización o las de los países que representa.

Publicación de las Naciones Unidas
LC/TS.2024/79
Distribución: L
Copyright © Naciones Unidas, 2024
Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Santiago
S.2400792[S]

Esta publicación debe citarse como: M. Namdar y C. Saa, "Las compras locales de alimentos como posible factor de desarrollo en América Latina y el Caribe. Etapa 2: las compras inclusivas", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2024/79), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2024.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Introducción	11
I. Contexto	13
A. Convenio WFP – CEPAL	13
B. Evolución de la estrategia de compras del WFP	14
C. Objetivos del estudio.....	15
II. Metodología aplicada	17
A. Enfoque y alcance: replicable, privilegiando los órdenes de magnitud	17
B. Pequeño Productor: la definición adoptada	18
III. Clasificación de los productos según su potencial de inclusión	21
A. Metodología.....	21
1. Categorías de clasificación.....	22
2. Criterios y umbrales de clasificación	22
3. Método de clasificación	25
B. Clasificación de los productos según su potencial de inclusión.....	25
IV. Impacto económico de las compras inclusivas	27
A. Metodología.....	27
1. Indicadores de impacto económico.....	27
2. Variables de entrada y principios de cálculo	28
3. Planilla dinámica y su manual de uso	28
B. Impacto económico de las compras inclusivas	28
1. Impactos en Guatemala	29
2. Impactos en Honduras	35
3. Análisis promedio y comparado	41

V.	Escenarios futuros de compras inclusivas.....	45
A.	Método para la simulación de escenarios.....	45
1.	Enfoque y opciones metodológicas.....	45
2.	Alcance y potencial del método propuesto	47
B.	Simulación de escenarios futuros	47
1.	Guatemala.....	47
2.	Honduras.....	52
3.	Principales hallazgos	56
VI.	Conclusiones y recomendaciones	57
A.	Acerca del método	57
1.	Definición de pequeño productor	57
2.	Potencial de inclusión	58
3.	Estimación de impacto	58
4.	Simulación de escenarios.....	60
B.	Acerca de los resultados	60
1.	Potencial de inclusión	60
2.	Estimación de impacto y simulación de escenarios	60
C.	Reflexiones finales.....	61
	Bibliografía	65
	Anexo A1.....	65
	Cuadros	
Cuadro 1	Criterios y umbrales de clasificación del potencial de inclusión por producto	23
Cuadro 2	Definición de los estratos de potencial de inclusión por producto	24
Cuadro 3	Clasificación de los productos según su potencial de inclusión	25
Cuadro 4	Guatemala, gastos anuales promedio realizados por el WFP según ítem.....	29
Cuadro 5	Guatemala, compra local de alimentos realizada por el WFP, promedio anual por producto, 2013-2022	30
Cuadro 6	Guatemala, evolución del número de vendedores al WFP según tipo, 2013-2022	31
Cuadro 7	Guatemala, participación de las compras inclusivas en los volúmenes de productos y compras locales, 2013-2022.....	31
Cuadro 8	Guatemala, participación de las compras inclusivas en los valores de productos y compras locales, 2013-2022.....	32
Cuadro 9	Guatemala, impacto de las compras inclusivas sobre la cobertura, 2013-2022	33
Cuadro 10	Guatemala, impacto de las compras inclusivas sobre los ingresos de los pequeños productores, 2013-2022.....	34
Cuadro 11	Guatemala, impacto de las compras inclusivas sobre el empleo, 2013-2022	35
Cuadro 12	Honduras, gastos anuales promedio realizados por el WFP según ítem, 2013-2022	35
Cuadro 13	Honduras, compra local de alimentos realizada por el WFP, promedio anual por producto, 2013-2022	36
Cuadro 14	Honduras, evolución del número de vendedores al WFP según tipo, 2013-2022.....	37
Cuadro 15	Honduras, participación de las compras inclusivas en los volúmenes de productos y compras locales, 2013-2022.....	38
Cuadro 16	Honduras, participación de las compras inclusivas en los valores de productos y compras locales, 2013-2022.....	38
Cuadro 17	Honduras, impacto de las compras inclusivas sobre la cobertura, 2013-2022	39
Cuadro 18	Honduras, impacto de las compras inclusivas sobre los ingresos de los pequeños productores, 2013-2022.....	40
Cuadro 19	Honduras, impacto de las compras inclusivas sobre el empleo, 2013-2022	41

Cuadro 20	Selección de indicadores de impacto de compras inclusivas, promedio de Guatemala y Honduras.....	42
Cuadro 21	Comparación de impacto de compra local e inclusiva, promedio de Guatemala y Honduras.....	43
Cuadro 22	Criterios de configuración de escenarios futuros.....	46
Cuadro 23	Productos sensibilizados según país y escenarios.....	47
Cuadro 24	Guatemala, productos y valores sensibilizados en escenarios futuros.....	48
Cuadro 25	Guatemala, impactos según escenarios.....	50
Cuadro 26	Guatemala, participación relativa de los productos en los impactos según escenario.....	51
Cuadro 27	Honduras, productos y valores sensibilizados en escenarios futuros.....	52
Cuadro 28	Honduras, impactos según escenarios.....	54
Cuadro 29	Honduras, participación relativa de los productos en los impactos según escenario.....	55
Cuadro A1.1	Criterios y umbrales de clasificación del potencial de inclusión por producto.....	70
Cuadro A1.2	Definición de los estratos de potencial de inclusión por producto.....	70
Cuadro A1.3	Potencial de inclusión del frijol en Guatemala.....	71
Cuadro A1.4	Potencial de inclusión del maíz grano en Guatemala.....	71
Cuadro A1.5	Potencial de inclusión del arroz en Guatemala.....	72
Cuadro A1.6	Potencial de inclusión de la harina de maíz en Guatemala.....	72
Cuadro A1.7	Potencial de inclusión de la palma en Guatemala.....	73
Cuadro A1.8	Potencial de inclusión de la caña de azúcar en Guatemala.....	73
Cuadro A1.9	Potencial de inclusión de la avena en Guatemala.....	74
Cuadro A1.10	Potencial de inclusión del frijol en Honduras.....	74
Cuadro A1.11	Potencial de inclusión del maíz grano en Honduras.....	75
Cuadro A1.12	Potencial de inclusión del arroz en Honduras.....	75
Cuadro A1.13	Potencial de inclusión de la harina de maíz en Honduras.....	76
Cuadro A1.14	Potencial de inclusión de la palma en Honduras.....	76
Cuadro A1.15	Potencial de inclusión de la harina de trigo en Honduras.....	77
Cuadro A1.16	Indicadores utilizados para la estimación del impacto económico de las compras inclusivas de alimentos.....	78
Cuadro A1.17	Guatemala. Indicadores de impacto de las compras inclusivas por año.....	80
Cuadro A1.18	Honduras. Indicadores de impacto de las compras inclusivas por año.....	84
Cuadro A1.19	Indicadores de impacto de las compras inclusivas, promedio anual de Guatemala y Honduras, período 2013-2022.....	88
Cuadro A1.20	Guatemala. Indicadores de impacto según escenarios simulados.....	90
Cuadro A1.21	Honduras. Indicadores de impacto según escenarios simulados.....	93
Gráficos		
Gráfico 1	Guatemala, compra local de alimentos realizada por el WFP, por año, 2013-2022.....	30
Gráfico 2	Guatemala, volumen de compras inclusivas según su modalidad por año, 2013-2022.....	33
Gráfico 3	Honduras, compra local de alimentos realizada por el WFP, por año, 2013-2022.....	36
Gráfico 4	Honduras, volumen de compras inclusivas según su modalidad por año, 2013-2022.....	39
Gráfico 5	Guatemala, algunos indicadores de impacto según escenarios.....	50
Gráfico 6	Honduras, indicadores relevantes de impacto según escenarios.....	54
Recuadro		
Recuadro 1	Definiciones de compra local, producto local y compra inclusiva.....	11

Resumen

Este estudio, desarrollado al amparo de un convenio entre el Programa Mundial de Alimentos (WFP, por sus siglas en inglés) y la CEPAL, busca contribuir a la implementación de sistemas inclusivos de compra de alimentos por parte del WFP y de los gobiernos que apoya, mediante la generación de evidencias de los impactos económicos de este tipo de compras. Las compras inclusivas se refieren a aquellas que se abastecen con productos provenientes de la Pequeña Agricultura (PA).

Se basa en una primera etapa de trabajo que analizó el impacto de las compras locales. Esta segunda fase desarrolla un análisis complementario y comparable de las compras a agricultores de pequeña escala y sus organizaciones, mediante una triple mirada:

- La clasificación de los productos según su potencial de inclusión, lo cual obliga a una reflexión que constituye un valioso insumo para la estrategia de compras.
- La generación de evidencias cuantitativas del impacto de las compras inclusivas —diferenciando las compras directas y las indirectas a pequeños agricultores/as— en cuanto a cobertura (agricultores y superficies involucradas), ingresos y empleo.
- Una simulación de escenarios posibles, con el objeto de cuantificar el impacto que tendrían los incrementos de las compras inclusivas dentro de las compras locales.

El ejercicio se sustenta en la construcción de una metodología fácilmente replicable y en su aplicación en dos países, Guatemala y Honduras. Al igual que en la primera etapa (impacto de las compras locales), el método muestra robustez y puede ser replicado en otros países, gracias a las planillas dinámicas y manual de uso que se diseñaron para ello.

Los principales resultados obtenidos —efectuando un análisis sobre el Período 2013-2022 y un promedio simple de los valores obtenidos en cada país— se detallan a continuación:

- La existencia de una brecha significativa en desmedro de las compras inclusivas —y por tanto una oportunidad a capturar— que va en aumento: En el Período 2013-2022, las compras inclusivas representaron el 25% en volumen y el 27% en valor de las compras locales, y el 46% en volumen y 47% en valor de los productos locales. Dicho de otra manera, un cuarto de las compras locales y un poco menos de la mitad de los productos locales comprados por el WFP provienen de la pequeña agricultura. Estas cifras ameritan un doble comentario.

Por un lado, es importante destacar que esta proporción se debe, en gran medida, a la estructura productiva de los países analizados, donde la producción de los granos básicos está en gran parte en mano de la pequeña agricultura. Ello implica que es probable que estas proporciones sean más reducidas en otros países. Por otro lado, se observa que, en tendencia, esta brecha está claramente en aumento: en Guatemala, las compras inclusivas representaron menos del 8% en volumen de la compra local en el 2022, y si bien en Honduras representaron un 28% en ese mismo año, este valor dista mucho de lo observado en los años 2013-2014 (casi 50%).

- Un real impacto de las compras inclusivas sobre la cobertura, los ingresos de los productores y la generación de empleo. Durante la década 2013-2022, se obtuvieron los siguientes resultados:
 - El promedio entre ambos países de las compras inclusivas anuales asciende a 3 147 toneladas por un valor de USD 2,63 millones.
 - La modalidad de compra directa fue levemente superior, representando el 60% en volumen y en valor de las compras inclusivas.
 - Las compras inclusivas involucraron anualmente a 2 244 pequeños productores con una superficie de casi 2 800 ha, y generaron un ingreso y margen bruto anual de casi USD 950 y USD 700, respectivamente, para cada agricultor.
 - El empleo anual generado por las compras inclusivas ascendió a 1 070 trabajadores equivalente a tiempo completo, lo cual significó un total de casi 21 400 empleos en el total de la década.
 - En valor unitario, se aprecia que cada 1 000 toneladas de productos inclusivos benefician a 767 pequeños agricultores, involucran a una superficie de 880 ha y generan 371 empleos. Cada millón de dólares de productos inclusivos benefician a 976 pequeños agricultores, involucran a una superficie de 1 112 ha y generan 478 empleos.
- Los escenarios futuros confirman el impacto positivo de las compras inclusivas, evidenciando, entre otros, un incremento del empleo generado en un 27% en el escenario más conservador y de 60% en el optimista (promedio entre ambos países). Muestran además que las compras directas tienen un mayor impacto que las indirectas.
- La comparación entre los impactos de la compra inclusiva y la compra local muestra que las compras inclusivas movilizan el doble o más de agricultores y superficie por tonelada o dólar de compra en relación a la compra local: mientras 1 000 toneladas de compras locales involucran a 308 agricultores y 464 has, 1 000 toneladas de compras inclusivas movilizan a 767 pequeños agricultores y 880 has. El empleo unitario muestra un comportamiento similar, con una relación de 1 a 2: 1 000 toneladas de compra local generan 193 empleos equivalente a tiempo completo, cifra que asciende a 371 empleos en el caso de las compras inclusivas. En ambos casos, ello se debe a la menor productividad y superficie manejada por la pequeña agricultura. En lo que concierne los ingresos, se observa que la venta inclusiva al WFP genera un margen bruto anual por pequeño productor que asciende a un 35% de lo obtenido por la compra local. Esta diferencia se explica por los menores volúmenes de venta por pequeño agricultor.

A la luz de este estudio, complementado por el análisis desarrollado en la primera etapa de diferentes programas de compras públicas de alimentos en Perú y Guatemala, queda en evidencia que la compra inclusiva de alimentos es un proceso difícil y lento de implementar. Los marcos legales de los países son necesarios, pero no suficientes. Para poder avanzar en esta materia, es indispensable trabajar paralelamente en tres dimensiones: i) el mejoramiento de la demanda (compra), para que ésta se alinee de mejor forma con los atributos de la oferta de la Pequeña Agricultura (PA); ii) el mejoramiento del nexo entre demanda y oferta, esto es generar condiciones habilitantes como por ejemplo el apoyo en la logística, club de compras, etc. ; iii) el mejoramiento de la oferta, para que ésta se alinee de mejor forma con las condiciones de la demanda.

Considerando la experiencia y competencia del WFP, se recomienda que focalice sus esfuerzos y acciones en a las dos primeras dimensiones, estas son la demanda y el nexo entre demanda y oferta. En este contexto, se recomienda que oriente su trabajo en el marco del siguiente enfoque:

- Soluciones a geometría variable, un enfoque multi modelos en función de los rubros: considerando la diversidad de los modelos de demanda y la heterogeneidad de la oferta, se recomienda implementar distintos modelos de proveeduría, donde las organizaciones de la PA puedan abarcar más o menos eslabones de la cadena (producción primaria, transformación, acopio, entrega) según el tipo de rubro, el nivel de desarrollo de las organizaciones, y las condiciones de la demanda. Se debe probar, descartar, corregir, escalar.
- Generación de confianza, resultados tempranos: es importante lograr y visibilizar resultados tempranos de compras inclusivas (directas o indirectas), para generar confianza y motivación de los distintos actores. Para ello es importante focalizar los esfuerzos hacia los actores que tienen mayor probabilidad de éxito, estos son las organizaciones de productores más sólidas, consorcios a conformar entre proveedores inscritos en el registro del WFP y organizaciones de pequeños productores, entre otros¹.
- Alianza con el sector privado, ganar-ganar: los actuales actores privados que integran la cadena (licitadores, agroindustrias, comercializadores, acopiadores, transportistas, entre otros) tienen una alta experiencia y capacidad para desenvolverse en la misma. Se recomienda identificar y fortalecer relaciones de colaboración justa entre estos actores privados y organizaciones de la PA. Se puede incentivar estas alianzas mediante puntajes adicionales en los procesos licitatorios, incentivos tributarios, etc.
- De menos a más, progresividad y sostenibilidad: son procesos de larga maduración, se requiere avanzar por etapa, con un avance progresivo de las organizaciones de agricultura familiar en las cadenas de valor. Es importante no apurar ni forzar los procesos con eventuales sobreendeudamiento, brechas entre capacidades y exigencias, que pueden terminar en quiebres financieros y humanos. También es indispensable diseñar e implementar —desde los programas de apoyo— estrategias de sostenibilidad a mediano plazo.

Si bien las acciones prioritarias del WFP no son las mismas según el contexto-país donde está inserto, algunas son bastante universales y dicen relación con:

- Incidir en la planificación y diversificación de los productos demandados por las instituciones públicas y el WFP, para que la demanda esté mejor alineada con los atributos de la PA.
- Introducir modalidades "ad hoc PA" en los procesos licitatorios de las instituciones públicas y del WFP.
- Apoyar la estructuración y agregación de la demanda ("club de compras"), cuando está muy fragmentada por ser de nivel local (organizaciones de padres, centros de atención para niños, municipios, etc.).
- Desarrollar capacidades de los equipos involucrados en los distintos procesos de compras de alimentos en todos los eslabones de la cadena (planificación, diseño de bases de licitación, evaluación de oferta, logística (bodegueros, transportistas), entre otros).
- Introducir incentivos a las compras "asociadas" (consorcios comercializador o agroindustria con organizaciones de pequeños productores; consorcios de Organizaciones de Productores) e "indirectas" (comercializador o agroindustria se abastece con productos de la AF).
- Promover modelos de agricultura de contrato con programa de desarrollo de proveedores.
- Promover y operativizar alianzas entre organizaciones de PA y actores privados que brindan servicios de apoyo (almacenamiento, maquila, transporte, etc.).

¹ Se entiende por consorcio una unión de 2 o más empresas y/o organizaciones que responden juntas a un llamado a licitación.

- Apoyar al desarrollo de capacidades de gestión empresarial, manejo postcosecha, almacenamiento, procesamiento de las Organizaciones de Productores.
- Analizar y proponer mejora en los modelos logísticos de los proveedores del WFP y de las instituciones públicas para que sean más inclusivos en las compras indirectas a pequeños productores (bodegas zonales, planta de maquila, otros).
- Articularse externamente con agencias de fomento de la producción como, por ejemplo, FAO, FIDA, IICA u otras agencias de cooperación, servicios públicos, organismos no gubernamentales, y también empresas privadas de ventas de productos y servicios.
- Articularse internamente, buscando sinergias entre la unidad de compras y de programas del WFP.

Introducción

En el marco de un Convenio entre la CEPAL y el WFP, se desarrolló durante el primer semestre del año 2023, un método para estimar el impacto económico y ambiental de las compras institucionales locales de alimentos y de las transferencias monetarias directas. Este modelo definió 25 indicadores, que expresan los efectos de las compras locales en cinco dimensiones: en lo económico, i) la brecha —en valor y volumen— entre la compra local y los productos locales, entendiendo por productos locales aquellos que habiendo sido comprados en el país beneficiario han sido además elaborados en dicho país; ii) la cobertura en superficie y número de agricultores que implica la elaboración de los productos locales; iii) el ingreso y margen bruto que genera para los agricultores la venta de productos locales; iv) el empleo generado por la producción, transformación, almacenamiento y transporte de los productos locales; y en la perspectiva ambiental, v) los Gases Efecto Invernadero (GEI) emitidos por el transporte de los productos importados y el ahorro de los mismos gracias a los productos locales.

Recuadro 1

Definiciones de compra local, producto local y compra inclusiva

Compra local: se refiere a los productos comprados por el WFP en el mismo país beneficiario. Se compone de alimentos producidos localmente y de alimentos importados previamente por otros agentes, ya sea como productos elaborados o como materia prima que se procesa en el mismo país (por ejemplo, el trigo, avena y parte del maíz se importa como materia prima y se procesa en el mismo país).

Producto local: se refiere al producto comprado localmente por el WFP y que es elaborado también localmente, esto es en el mismo país beneficiario. Puede ser producido por pequeños, medianos o grandes productores nacionales.

Compra inclusiva: se refiere a la compra por el WFP de productos locales elaborados por pequeños y pequeñas productora/es, pudiendo ser una compra directa o indirecta.

Compra inclusiva directa: es cuando el contrato de compra de productos se establece directamente entre el WFP y las organizaciones de pequeños productores que lo proveen.

Compra inclusiva indirecta: es cuando en el contrato de compra de productos que se establece entre el WFP y el vendedor (comercializador o agroindustria), se explicita que una parte del volumen entregado provendrá de pequeños productores y sus organizaciones.

Fuente: Elaboración propia.

Dicho método se desarrolló y aplicó en dos países, Guatemala y Honduras, calculando el impacto de las compras locales y transferencias monetarias realizadas por WFP en ambos espacios nacionales. Junto con los resultados concretos de impacto que se obtuvieron, se construyó una herramienta de cálculo (planillas dinámicas con su manual de uso) que permite replicar el ejercicio en otros territorios y programas de compras de alimentos.

El estudio que se sintetiza en la presente publicación corresponde a un nuevo paso de análisis: mientras la etapa anterior efectuó un análisis indiferenciado del impacto de las compras locales a nivel de las familias productoras locales cualquier sea su tamaño, esta segunda fase coloca un foco especial en el segmento de las pequeñas agricultoras y pequeños agricultores, estimando el impacto de las compras locales efectuadas directa o indirectamente a este segmento, o sea el impacto de las compras locales inclusivas.

Esta segunda etapa busca entonces desarrollar un análisis complementario y comparable de las compras a agricultores de pequeña escala y sus organizaciones, mediante una triple mirada:

- La clasificación de los productos según su potencial de inclusión.
- La generación de evidencias cuantitativas del impacto de las compras locales inclusivas en cuanto a cobertura (agricultores y superficies involucradas), ingresos y empleo.
- Una simulación de escenarios posibles, con el objeto de cuantificar el impacto que tendrían incrementos de las compras inclusivas dentro de las compras locales.

Este informe se organiza en cuatro capítulos. El primero aporta elementos de contexto, que corresponden a la descripción del Convenio entre WFP y la CEPAL, la evolución de la estrategia de WFP y los objetivos específicos del presente estudio. El segundo capítulo explica el enfoque y opciones metodológicas generales sobre los cuales se sustenta el estudio. Los resultados obtenidos se presentan en el tercer capítulo, en el cual se detalla también las metodologías específicas diseñadas para analizar los potenciales de inclusión de los productos; estimar los impactos de las compras inclusivas y simular los escenarios futuros. En el último capítulo se comparte un conjunto de conclusiones y recomendaciones acerca de las compras inclusivas. Este tomo principal se acompaña de un tomo anexo A1 que entrega mayores antecedentes acerca de los aspectos metodológicos y resultados de impacto.

El documento busca ser autocontenido, razón por la cual retoma un conjunto de elementos generados en la primera etapa del estudio, que son necesarios para entender el enfoque de esta segunda fase.

I. Contexto

A. Convenio WFP – CEPAL

El Programa Mundial de Alimentos de las Naciones Unidas (WFP – por sus siglas en inglés) es la organización humanitaria más grande del mundo y su trabajo se alinea con el llamado a la acción global de la Agenda 2030, que prioriza los esfuerzos para terminar con la pobreza, el hambre y la desigualdad, abarcando los esfuerzos humanitarios y de desarrollo. Sus operaciones son guiadas por los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en particular el ODS 2 (acabar con el hambre y malnutrición) y el ODS 17 (revitalizar las alianzas mundiales).

Salvar vidas en respuesta a emergencias y cambiar vidas como respuesta de desarrollo, ya sea a través de asistencia directa o fortaleciendo las capacidades de los países, es el núcleo de las operaciones del WFP, especialmente a medida que las necesidades humanitarias se vuelven cada vez más complejas y prolongadas. Para llegar a los más rezagados y garantizar que se satisfagan sus necesidades esenciales, el WFP colabora con otros actores humanitarios de la paz y la seguridad, del desarrollo, y de los derechos humanos. A la vez, el WFP apoya a los países para que nadie quede atrás, al continuar desarrollando la resiliencia para la seguridad alimentaria y la nutrición y abordando los desafíos planteados por el cambio climático y la creciente desigualdad.

En sus inicios, el modelo tradicional utilizado por el WFP para entregar alimentos era importarlos directamente desde los países proveedores, normalmente grandes exportadores de granos y otros productos, esto debido a que los países donantes contribuían al WFP con alimentos en especie.

El cambio a nivel mundial surgió de la necesidad de acercar el suministro a la demanda, catapultando las compras locales y regionales como herramienta con el triple efecto positivo de promover producción, generar acceso a mercado y hacer más eficiente la asistencia provista. Esta opción ha demostrado que puede ser mucho mejor pues refuerza los sistemas productivos locales y genera procesos de desarrollo económico en los territorios. Disminuye además el riesgo de posibles impactos a la baja de los precios locales, en situaciones donde la ayuda alimentaria representa una proporción importante de la oferta local.

Es en este contexto que el WFP ha establecido un convenio con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que tiene por fin fortalecer la implementación de sistemas locales

e inclusivos de compra de alimentos. Ambas instituciones decidieron hacer converger sus respectivas experiencias y *savoir faire*: aportando desde la acción en el caso del WFP y desde el análisis y método en el caso de la CEPAL, se buscó generar evidencias de los impactos de estos sistemas de compras en los países y formular recomendaciones concretas para perfeccionar el encadenamiento de los pequeños productores a las compras institucionales.

B. Evolución de la estrategia de compras del WFP

La demanda del WFP de alimentos y servicios para los sistemas alimentarios locales puede ser una fuerza motriz directa e indirecta para alcanzar el objetivo del Hambre Cero, que contribuye al crecimiento agrícola inclusivo y a la transformación social y económica sostenible. Es por eso que, a lo largo de los años, el WFP ha ido aumentando la proporción de las compras de alimentos que realiza a nivel local. En el documento de Política sobre las compras locales y regionales de alimentos (WFP, 2019), se estimaba que la mitad de los productos alimenticios que entregaba en el mundo se adquirían localmente.

Al inyectar dinero en las economías locales, las compras locales y regionales de alimentos, incluidas las que se efectúan en condiciones favorables a los pequeños productores, pueden fortalecer considerablemente los medios de subsistencia de estos últimos y la sostenibilidad de los sistemas alimentarios, en particular cuando van asociadas a actividades que respaldan a los distintos agentes de las cadenas de valor.

Es en este contexto que, en 2019, el WFP reafirma su voluntad de fortalecer sus compras locales y regionales y compras favorables a los pequeños productores —compras inclusivas— mediante la definición de una política específica para ello (WFP, 2019). La aplicación de esta política implica desarrollar sistemas y herramientas adicionales en apoyo de las compras locales de alimentos efectuadas por el WFP y realizar inversiones esenciales en enfoques innovadores para aumentar al máximo la contribución que las compras locales y regionales de alimentos realizadas por la institución pueden hacer al logro de los objetivos de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.

El retroceso en la lucha contra el hambre y la pobreza que se observa en los últimos años —debido principalmente a los conflictos, la crisis climática, las perturbaciones económicas y agravado por la reciente epidemia del Covid— obliga a redoblar y ampliar los esfuerzos institucionales. Como respuesta a este desafío, el WFP ha adoptado el enfoque del Triple Nexo que busca establecer sinergias entre la acción humanitaria, la asistencia para el desarrollo y la consolidación de la paz (WFP, 2021).

En la región de América Latina, la ampliación de los esfuerzos institucionales se está concretando, entre otros, mediante varios mecanismos. Uno de ellos consiste en que el WFP ponga su expertis e infraestructura para la adquisición de alimentos al servicio de los gobiernos, mediante la ejecución directa de programas sociales con componentes de alimentación (alimentación escolar, canastas básicas, reservas estratégicas de alimentos, entre otros). Otro mecanismo se refiere a la provisión de servicios y asesorías a los gobiernos en esta materia. Ello le permite agrandar su base de intervención e incorporar de manera ampliada su estrategia de compras locales e inclusivas.

Con el objeto de escalar aún más esta estrategia, en una primera etapa de este trabajo se buscó generar evidencias del impacto y efecto multiplicador de las compras locales, demostrando que estas son una inversión y no un gasto. Los resultados obtenidos en Guatemala y Honduras hablan por sí solos: por cada millón de dólares invertido en la compra de producto local, se beneficia a cerca de 400 agricultores con un margen bruto anual asociado a la compra de USD 1 865 por productor y se generan más de 250 empleos equivalentes a tiempo completo. En 10 años, ello ha permitido la generación de más de 42 000 empleos entre ambos países. Otro dato interesante de relevar es que sólo el 53% de las compras locales corresponde realmente a productos locales, lo cual muestra que existe una gran oportunidad para seguir avanzando en esta materia.

Siguiendo la misma línea y reconociendo que los pequeños agricultores tienden a tener inseguridad alimentaria y conforman la mayoría de las personas que viven en la pobreza, ayudarlos a incrementar sus ingresos y mejorar su forma de vida es clave para crear sistemas alimentarios sostenibles, avanzar hacia la seguridad alimentaria y alcanzar el Hambre Cero (FAO, FIDA, OMS, PMA y UNICEF. 2023; CEPAL, 2023). Es por eso que WFP lleva varios años buscando propiciar la vinculación de los pequeños productores con sus propias compras y otras compras institucionales. A nivel mundial, este esfuerzo ha permitido que el WFP conecte a los pequeños productores con los mercados en más de 40 países y que compre su producción en 29 países por un monto total de USD 37,2 millones (WFP, 2019).

Es en este contexto que también interesa generar evidencias del impacto que tienen las compras inclusivas en la economía de los pequeños productores y de sus territorios. Este es el principal objetivo de la segunda etapa de este estudio.

C. Objetivos del estudio

Este trabajo busca contribuir a la implementación de sistemas inclusivos de compra de alimentos por parte del WFP y de los gobiernos que apoya, posicionando la temática en el centro del debate para el fortalecimiento de sistemas alimentarios resilientes, mediante la generación de evidencias de los impactos económicos de la compra inclusiva de alimentos y la cuantificación de escenarios futuros posibles que consideren incrementos de dicha compra.

El ejercicio se desarrolla en Guatemala y Honduras, a partir de las compras locales efectuadas por el WFP en estos dos países en el Período 2013-2022². A partir de los resultados de la primera etapa³, se profundiza el análisis de los siguientes aspectos:

- Clasificación de los productos según su potencial de inclusión, diseñando un método replicable para efectuar esta clasificación (categorías y criterios de clasificación).
- Evidencias de impacto:
 - Brechas entre Compra local, Producto local y Compra Inclusiva: se efectúa un análisis por producto, evidenciando para cada uno de ellos la brecha existente entre la compra local, la compra de producto local y la compra inclusiva. Se diferencian las compras:
 - Directas a pequeños productores, estas son cuando el WFP establece directamente un contrato de compra con los pequeños productores y sus organizaciones. Esta situación está registrada en las bases de datos del WFP donde se indica el carácter del vendedor diferenciando tres tipos: i) Pequeños productores y sus organizaciones (compra directa); ii) Agroindustria; iii) Comercializadora.
 - Indirectas a pequeños productores, estas son aquellas realizadas a través de una comercializadora o agroindustria. Si bien el WFP considera que se trata de compras indirectas cuando estas son formalizadas contractualmente⁴, para efecto de este estudio se incluye también como compras indirectas aquellas que son autodeclaradas por el vendedor, con independencia que no cuenten con un respaldo formal.

² Como se detallará en los capítulos siguientes, parte importante de estas compras se realizan en nombre de los gobiernos nacionales.

³ Véase M. Namdar y C. Saa, "Las compras locales de alimentos como posible factor de desarrollo en América Latina y el Caribe: estimación del impacto de las compras locales del Programa Mundial de Alimentos en Honduras y Guatemala", Documentos de Proyectos (LC/TS.2023/203), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2024.

⁴ El WFP ha definido dos mecanismos de compras indirectas: i) "Mandato indirecto", en el cual el WFP obliga a su vendedor (agroindustria o comercializador) de abastecerse de una cantidad preestablecida de productos locales a organizaciones de productores también predefinidas; ii) "Compras condicionales indirectas", donde el WFP obliga a su vendedor (agroindustria o comercializador) de abastecerse de una cantidad preestablecida de productos locales, dejando abierta la elección de las organizaciones que proveerán el producto. En ambos casos, el WFP solicita documentar las compras a través de comprobantes de compra. No se registra (aún) de manera diferenciada estas modalidades de compras en las bases de datos del WFP. En el caso específico de Honduras y Guatemala, estas modalidades todavía no se han implementado. En algunas invitaciones a ofertar, se ha incorporado una cantidad aspiracional mínima de compras a pequeños productores de 20%.

- Cobertura: se estima la superficie y número total de pequeños productores asociados a las compras inclusivas, diferenciando para ambos indicadores la modalidad de compra (directa e indirecta). Se calcula también los mismos indicadores en forma unitaria, esto es por tonelada y dólar de compras inclusivas.
- Ingresos: se estima el ingreso y margen bruto por pequeño agricultor asociados a la venta inclusiva, aplicando —en la medida de lo posible— precios, rendimientos y costos diferenciados según tamaño de productor y producto⁵.
- Empleo: se estima la generación de empleos totales asociados a las compras inclusivas, calculando también los empleos unitarios, o sea, los empleos generados por tonelada y dólar de compras inclusivas.
- Escenarios futuros: se configuran dos escenarios futuros posibles (conservador y optimista) donde varían las proporciones —según productos seleccionados— entre compra local, productos locales y compras inclusivas. Para cada uno de ellos, se calcula el diferencial de impacto sobre todos los indicadores definidos.

⁵ En la etapa 1 y por efecto de simplificación, se aplicó una misma proporción de costos a todos los rubros (25%).

II. Metodología aplicada

En este capítulo, se describen los elementos metodológicos que son transversales al conjunto del estudio. Las metodologías específicas asociadas al potencial de inclusión, los impactos económicos y la simulación de escenarios se desarrollan al inicio de cada capítulo respectivo.

A. Enfoque y alcance: replicable, privilegiando los órdenes de magnitud

Al igual que en la primera fase, se trabaja sobre el Período 2013-2022, buscando estimar el valor de un set de indicadores de impacto en cada uno de estos años, para obtener como resultados finales los promedios de la década.

Las fuentes principales de información son las bases de datos del WFP en este Período, donde están registrados, entre otros, todos los gastos efectuados por la institución en compra de alimentos y logística. Las informaciones complementarias que alimentan el cálculo de los indicadores de impacto se obtienen a través de fuentes secundarias (estudios y estadísticas existentes) y primarias (entrevistas y reuniones con informantes calificados). Considerando el carácter acotado del estudio, la recopilación de la información complementaria se efectúa de manera razonada y no pretende tener representación estadística.

Como consecuencia de lo anterior y tal como se detalla a continuación, es importante señalar que los resultados cuantitativos —tanto del impacto de las compras realizadas como de los escenarios futuros— corresponden a órdenes de magnitud, teniendo que asumir ciertos datos aproximados y simplificando algunos raciocinios. Sin embargo, estos resultados constituyen valiosos insumos en las conversaciones con los gobiernos y donantes, y también son una interesante base para ser afinados en estudios futuros de mayor envergadura. Adicionalmente, las tablas dinámicas a partir de las cuales se efectúan los cálculos, constituyen una herramienta de gran utilidad: por un lado, permiten calcular los impactos de las compras inclusivas en otros contextos, es decir, en otros países u otros programas de compras de alimentos; por otro, posibilitan simular escenarios orientando la estrategia de trabajo en los países.

B. Pequeño Productor: la definición adoptada

Como definir la pequeña agricultura o agricultura familiar constituye un debate de larga data que sigue siendo objeto de discusión hasta el día de hoy. En efecto, según los contextos (país, políticas, rubros, entre otros) las definiciones son muy variables. Pero también según el objetivo específico de la política, programa o proyecto que buscan diferenciar a la pequeña agricultura, las definiciones cambian. Es así que en los programas de mitigación de la pobreza rural se considera como integrantes de la pequeña agricultura a aquellos de muy reducido tamaño, mientras que los programas de fomento generalmente establecen un techo más alto.

En el presente estudio, se adopta definiciones que el propio WFP ha desarrollado al respecto. El primer punto a señalar es, que el WFP, a nivel mundial, no cuenta con una definición corporativa de lo que entiende por pequeño productor. En una reciente publicación acerca de su modelo “Apoyo a los Mercados Agrícolas para Pequeños Agricultores (SAMS, por su sigla en inglés)”, se menciona que, si bien las definiciones son variables, se considera generalmente como pequeños productores a aquellos que manejan hasta 2 hectáreas de tierras cultivadas (WFP, 2023c).

Como segundo punto a relevar y como ya se señaló anteriormente, es que el WFP diferencia a sus vendedores en sus bases de datos de compras según tres categorías, una de las cuales corresponde a “Pequeño productor y Organizaciones”, siendo las otras dos la de “Comercializador” y de “Agroindustria”. Generalmente, las oficinas nacionales clasifican como “Pequeño productor y Organizaciones” aquellas que manejan superficies y volúmenes de producción acotados. Esta información se sustenta en el conocimiento directo, cualitativo y tácito que los funcionarios tienen de los vendedores⁶. Sin embargo, generalmente no se cuenta con criterios explícitos y no se aplica un chequeo sistemático, razón por la cual podrían estar registrados en la categoría “Pequeño productor” medianos o grandes agricultores.

En el transcurso del año 2023, cuatro oficinas nacionales del WFP de la región —Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua— impulsaron un proceso de precisión y consenso interno de lo que se entendía por “pequeño productor”. Esta iniciativa, apoyada por la oficina regional del WFP, respondió a la dificultad de diálogo y sinergia que tenían las unidades nacionales de Programas y las de Compras, al no tener una definición única que pudiera ser utilizada por ambas⁷. Las definiciones establecidas consideraron como base las definiciones gubernamentales existentes en cada uno de los países.

Con el objeto de quedar alineado de la mejor forma posible con la reflexión y consenso logrado por las oficinas nacionales del WFP⁸, en este estudio se ha asumido aplicar las mismas definiciones que aquellas establecidas en cada oficina de país, éstas son (WFP, 2023a; WFP, 2023b).

- Pequeño/a agricultor/a: es una persona civil o jurídica, dedicado/a a la producción agropecuaria en unidades de pequeña escala, con predominancia de mano de obra familiar (aunque puede usar trabajo asalariado temporal o permanente) y gestión directa de sus producciones. En Guatemala, se ha definido como pequeña escala una superficie máxima de maíz y frijol de hasta 5 manzanas (equivalente a 3,5 ha) y en Honduras una superficie agrícola máxima de hasta 7 manzanas (equivalente a 4,9 ha).

⁶ Cabe señalar que la información relativa a la categoría del vendedor no estaba sistemáticamente registrada en las bases de datos revisadas (Guatemala y Honduras). La información fue parcialmente completada en la primera etapa de esta consultoría. En el caso de Guatemala, fue totalmente completada en esta segunda etapa, razón por la cual existen algunas diferencias en los valores de los indicadores de compra local entre ambas etapas.

⁷ La unidad de Compras está a cargo de todas las compras que se efectúan en el país, lo cual incluye compra y entrega de alimentos, de transferencias monetarias directas, y de otros bienes y servicios (transporte, almacenamiento, entre otros). Es la unidad a cargo de los llamados a licitación, seguimiento y registro de las compras. Tiene por tanto directa injerencia en la estrategia de compras inclusivas a través de los criterios y mecanismos de compra que establece. La unidad de Programas, por su parte, desarrolla programas y proyectos de apoyo a la seguridad alimentaria, resiliencia, desarrollo organizacional, entre otros, lo cual significa que trabaja en prioridad con pequeño/as agricultore/as, o sea, con la oferta. Poder encadenar estos productores con procesos de compras inclusivas requiere contar con definiciones homogéneas de dicho universo.

⁸ Cabe señalar estas definiciones son usadas para la implementación de la Política de Compras Locales, pero no han sido adoptadas oficialmente por la institución.

- Una organización de productores (OP) es una entidad formada predominantemente por pequeños/as agricultores/as con el propósito de colaborar y coordinar sus actividades para mejorar la producción, comercialización y sostenibilidad de sus productos, buscando el beneficio de sus miembros. Estas organizaciones pueden ser cooperativas agrícolas, organizaciones de productores, federaciones, cajas rurales, sindicatos agrícolas, entre otros. En Guatemala, se considera como pequeño/a agricultor/a organizado/a aquellos/as que tienen una superficie agrícola de hasta 10 manzanas (equivalente a 7 ha) mientras que en Honduras se mantiene el tamaño máximo de 7 manzanas (equivalente a 4,9 ha).

Es importante señalar que estas definiciones sirven solo de referencia y no han podido ser aplicadas en forma rigurosa en el estudio, dado que no se dispone de estadísticas actualizadas y que los informantes calificados tienen una percepción aproximada del tamaño de sus proveedores.

Concretamente, para estimar la proporción actual y potencial (simulación de escenarios) de los productos comprados por el WFP que provienen de pequeños productores, se aplican las siguientes herramientas metodológicas (detalles en anexo A1):

- Entrevistas a comercializadores y agroindustriales.
- Entrevistas a informantes conocedores de cada cadena analizada (productores, técnicos, funcionarios públicos).
- Revisión de estadísticas y estudios.
- Procesamiento razonado de la información recopilada para estimar la proporción actual y potencial de los productos inclusivos según cada rubro y según tipo de vendedor (comercializadores y agroindustriales).

III. Clasificación de los productos según su potencial de inclusión

A. Metodología

Clasificar los productos según su potencial de inclusión permite identificar con mayor certeza cuales son los productos que constituyen mejores oportunidades para incrementar las compras inclusivas. Con “potencial de inclusión” nos referimos a la facilidad de integración de un producto elaborado por un/a pequeño/a productor/a a un sistema de compras institucionales. Este grado de adecuación está directamente asociado a las ventajas y/o desventajas competitivas que tienen los pequeños productores para producir y comercializar el producto en cuestión, respondiendo a las exigencias del comprador. Ello implica que:

- El potencial de inclusión es diferente para cada producto, es decir que un mismo pequeño productor puede tener un producto A con alto potencial y un producto B con bajo potencial.
- El potencial de inclusión de un producto depende de las condiciones internas de producción, transformación y comercialización, las cuales se expresan en un conjunto de características de la oferta, tales como: volumen, calidad, Períodos de entrega, costo unitario, entre otros. Pero también, depende de la competencia, es decir de las características con las cuales este mismo producto puede ser ofertado por otros, ya sean productores nacionales de mayor escala, o productores de otros países. Dicho de otra manera, el potencial de inclusión depende de las características absolutas (internas) pero también relativas (comparativas) del producto. Eso implica, entre otros, que el potencial de inclusión de un mismo producto puede ser diferente según el contexto nacional en el cual se inserta. Es por tanto posible que un mismo producto A sea de alto potencial en un país X y de bajo potencial en un país Y. Significa además que el potencial de inclusión de un mismo producto es algo dinámico, pudiendo cambiar en el tiempo, en función de transformaciones de las condiciones internas (nuevas tecnologías, inversiones, disponibilidad de mano de obra, maquinaria, etc.) o de las externas (políticas de fomento, comerciales, inclusivas, etc.).
- Existen también características transversales asociadas al productor (y no sólo al producto) que facilitan o dificultan las ventas a mercados institucionales. Estas dicen relación principalmente con la formalidad tributaria, la capacidad financiera y la capacidad de gestión,

características que generalmente, en el caso de los pequeños productores, están también vinculadas con el nivel de desarrollo de sus organizaciones. Estas características deben ser consideradas al momento de seleccionar el tipo de pequeños productores y organizaciones que tendrán mayor capacidad para convertirse en buenos proveedores de alimentos. Si bien estos atributos son claramente importantes en las compras directas, también lo son —tal vez en menor grado— en las compras indirectas. En efecto, es más atractivo para un intermediario, ya sea una comercializadora o una agroindustria, comprar a una asociación consolidada de pequeños productores que tiene la capacidad de responder a las exigencias de volumen, oportunidad, y de calidad, así como de formalidad en las transacciones.

El método de clasificación que se propone a continuación quiere ser simple para que los equipos del WFP o de otras instituciones puedan replicarlo fácilmente y ser concreto, entregando resultados cuantitativos de clasificación. Constituye más una herramienta que incentiva la reflexión en torno a este tema que un método que integra la complejidad y heterogeneidad de las situaciones nacionales. Ello implica que este método, y en particular los criterios y umbrales de clasificación propuestos, son sólo una referencia para guiar el análisis y reflexión, son flexibles y deben ser adaptados por los equipos a cada realidad nacional (agregación o desestimación de criterios; cambios en los umbrales propuestos).

1. Categorías de clasificación

En este trabajo, se propone distinguir tres potenciales de inclusión, alineándose de esta manera con los tres niveles que el WFP utiliza en su matriz de riesgos global de productos:

- **Potencial alto:** corresponde a productos elaborados por pequeños productores que responden adecuadamente a las exigencias de la demanda institucional de alimentos, en cuanto a volumen, época de entrega, lugar de entrega, inocuidad, calidad, y precio.
- **Potencial medio:** corresponde a productos elaborados por pequeños productores que responden parcialmente a las exigencias de la demanda institucional de alimentos, en cuanto a volumen, época de entrega, lugar de entrega, inocuidad, calidad, y precio. Se deberá implementar medidas —desde la demanda y/o desde la oferta— para lograr un mejor alineamiento entre ambas partes.
- **Potencial bajo:** corresponde a productos donde los pequeños productores no tienen ventajas competitivas y que, generalmente, no son elaborados por pequeños productores.

2. Criterios y umbrales de clasificación

En el cuadro 1, se proponen cinco criterios de clasificación con sus respectivos umbrales para clasificar los productos según su potencial de inclusión. Dicen relación con la actual participación de la pequeña agricultura en la cadena (criterios 1 y 2), los atributos de calidad y transformación del producto (criterios 3 y 4) y el grado de asociatividad de los pequeños en la cadena. Los criterios propuestos se han seleccionado en base a los siguientes fundamentos:

- **Criterios 1 y 2 (participación de los pequeños productores en el producto):** evidencian la actual participación de la pequeña agricultura en el producto analizado. Parte del supuesto que, si su participación es alta, ello significa que tiene ciertas ventajas competitivas en el rubro.
- **Criterio 3 (inocuidad):** a mayor riesgo de inocuidad, existe mayor exigencia en los requisitos de manejo del producto, lo cual dificulta la participación de los pequeños productores.
- **Criterio 4 (grado de transformación requerido):** los pequeños productores no organizados son generalmente proveedores poco atractivos para las agroindustrias, por cuanto la fragmentación de la producción implica un mayor costo de transacción (esta limitante puede ser sorteada por la organización de los pequeños productores). Además, los requisitos de calidad de la materia prima demandada por la agroindustria son frecuentemente difíciles de cumplir por los pequeños agricultores.

- Criterio 5 (grado de asociatividad): para ser un proveedor atractivo, se requiere manejar volúmenes, calidad homogénea, cumplir con los compromisos de entrega, etc., lo cual está directamente vinculado al grado de madurez de la asociatividad. Con este criterio se busca evaluar el grado de asociatividad existente en la cadena en su conjunto, para saber si existe una base sólida de posibles vendedores. El WFP efectúa un análisis caso a caso de cada potencial vendedor en base a la lista de verificación del *Global Food Safety Initiative (GFSI) - Global Market Manufacturing*. La lista de verificación analiza tres dimensiones de la entidad que quiere postular a una licitación del WFP: i) Sistemas de gestión de Seguridad Alimentaria; ii) Buenas Prácticas de Fabricación; iii) Control de Riesgo Alimentario.

Cuadro 1
Criterios y umbrales de clasificación del potencial de inclusión por producto

Criterios	Potencial de inclusión		
	Bajo	Medio	Alto
1. Actual participación de los pequeños productores en la cadena ^a	Menos del 25% de la superficie o producción está en mano de la pequeña agricultura.	Entre el 25 y 50% de la superficie o producción está en mano de la pequeña agricultura.	Más del 50% de la superficie o producción está en mano de la pequeña agricultura.
2. Proporción de la oferta en el mercado proveniente de pequeños productores ^a	Inferior al 10%.	Entre 10% y 20%.	Más del 20%.
3. Inocuidad ^b	Con alto riesgo: <ul style="list-style-type: none"> • Carnes, pollo y otras aves; • Huevos; • Productos lácteos; • Pescados y mariscos. 	Con riesgo mediano: <ul style="list-style-type: none"> • Harina de trigo; • Harina de maíz; • Arroz en grano; • Aceite vegetal; • Hortalizas y frutas crudas; • Maíz. 	Con bajo riesgo: <ul style="list-style-type: none"> • Azúcar; • Arroz parabolizado; • Frijol; • Garbanzos; • Lentejas; • Avena; • Arveja; • Sorgo; • Trigo; • Cebada.
4. Grado de transformación requerido	Producto que debe ser procesado agroindustrialmente, por ejemplo: harinas, azúcar, arroz.	Productos que requieren un proceso simple post cosecha, tal como secado, selección. Por ejemplo, maíz y frijol.	Producto que no requiere ningún proceso de transformación (hortalizas, frutas, tubérculos, huevos, miel).
5. Grado de asociatividad existente	Sin o con baja asociatividad de los pequeños en la cadena.	Con cierta asociatividad de los pequeños en la cadena, pero poco fortalecida.	Con buena asociatividad de los pequeños en la cadena.

Fuente: Elaboración propia.

^a La diferencia entre la participación en la producción y en la oferta en el mercado se debe al autoconsumo. Generalmente, los pequeños productores dedican una parte importante de su producción (en particular de granos) al autoconsumo, y por tanto venden sólo una parte de su producción. Por esta razón, su participación en la producción es generalmente mayor que su participación en la oferta en el mercado.

^b Se basa en la matriz de riesgos del WFP, considerando solamente los productos frescos o semielaborados (transformación industrial primaria). Si bien la matriz de riesgo se basa en tres criterios (inocuidad, país de origen y sustentabilidad), se considera que es una buena aproximación para los productos seleccionados.

Cabe señalar que, según los rubros y los contextos nacionales y locales, se podrían considerar criterios adicionales, tales como:

- La perecibilidad: los productos altamente perecibles tienen ventajas para ser vendidos localmente, lo cual puede ser una oportunidad para los pequeños productores, pero también implica mayor riesgo de pérdidas post-cosecha.

- La demanda de mano de obra y mecanización: los pequeños productores tienen ventajas comparativas en los productos con alta demanda de mano de obra para labores no mecanizables (en particular en los países con falta de mano de obra por migración). Al contrario, pueden más difícilmente competir en productos altamente mecanizados: si bien se puede arrendar servicios de maquinaria, generalmente las unidades de pequeña escala no son priorizadas por los prestadores de estos servicios, por los mayores costos que implica la fragmentación de la demanda de los servicios.

3. Método de clasificación

Se propone asignar un puntaje a cada criterio, asumiendo los valores 0, 50 y 100 puntos a las categorías “bajo”, “medio” y “alto”, respectivamente. Los criterios 1 y 2 son ponderados con un coeficiente 2, considerando que son de mayor peso. Según el puntaje total obtenido, el producto será a su vez clasificado según su potencial, asumiendo los estratos que se indican en el cuadro 2.

Es importante insistir en que tanto los criterios como los umbrales y puntajes asociados a los estratos son solo referenciales, buscando antes que todo guiar la reflexión acerca de los rubros que se deberían priorizar en los esfuerzos de inclusión.

Cuadro 2
Definición de los estratos de potencial de inclusión por producto

Puntaje total obtenido/ puntaje máximo	Potencial de inclusión
Superior a 70%	Alto
Entre 30% y 70%	Medio
Inferior a 30%	Bajo

Fuente: Elaboración propia.

B. Clasificación de los productos según su potencial de inclusión

En base a la metodología explicada en la sección anterior, se ha estimado el potencial de inclusión de los ocho productos comprados por el WFP en los dos países bajo análisis. Tal como se observa en el cuadro 3, sólo el frijol (en Guatemala y Honduras) y el maíz (en Guatemala) se clasifican con alto potencial. El arroz en ambos países es categorizado con un potencial medio⁹. En Guatemala, los otros productos se identifican con un bajo potencial (harina de maíz, aceite de palma, azúcar y avena). Es interesante observar que, en Honduras, la harina de maíz y aceite de palma se posicionan con un potencial medio, lo cual se debe a una historia y organización de ambas cadenas diferentes en cada país¹⁰. En este país solo la harina de trigo tiene un bajo potencial.

Es importante señalar algunos puntos en relación a este ejercicio. Por un lado, se asume que ciertos puntajes atribuidos son discutibles dado que en ambos países escasea información estadística actualizada y el alcance del presente estudio no permitía profundizar al análisis de cada cadena. En ese sentido, se recomienda afinar a futuro estos resultados mediante la aplicación de otros recursos, tales como encuestas, talleres, entre otros. También, la realización del próximo censo agrícola en Honduras (después de 30 años) será sin duda un insumo muy valioso para ello.

⁹ Si bien en ambos países la producción nacional cubre una baja proporción de la demanda doméstica (10 a 30%), déficit que se irá incrementando debido a la desprotección arancelaria, se observa que en los dos países son cadenas pequeñas (2 a 3 000 productores), lo cual facilita la aplicación de políticas y programas públicos de fomento arrocerero. Además, se identifican algunas agroindustrias arroceras que están interesadas en realizar compras inclusivas.

¹⁰ La palma en Honduras benefició del proceso de reforma agraria, lo cual permitió la constitución de numerosas cooperativas campesinas, empresas sociales de trabajadores y surgimiento de un número importante de pequeños palmeros. El maíz, por su parte, también cuenta con unas cooperativas más sólidas y algunos actores de la agroindustria que buscan promover e incentivar la producción nacional y demuestran responsabilidad social.

Por otro lado, se quiere destacar el valor del ejercicio en sí, con independencia de sus resultados. En efecto, esta reflexión permite ampliar la mirada acerca de las distintas cadenas y constituir un interesante espacio de diálogo entre los equipos de compras y de programas del WFP, así como también con sus contrapartes gubernamentales.

Cuadro 3
Clasificación de los productos según su potencial de inclusión

Producto	Potencial de inclusión			
	Guatemala		Honduras	
	Puntaje obtenido/ puntaje máximo (En porcentajes)	Nivel	Puntaje obtenido/ puntaje máximo (En porcentajes)	Nivel
Frijol	79	Alto	86	Alto
Maíz grano	79	Alto	57	Medio
Arroz	50	Medio	43	Medio
Harina de maíz	7	Bajo	43	Medio
Aceite de palma	7	Bajo	43	Medio
Azúcar	14	Bajo	-	-
Harina de trigo	-	-	7	Bajo
Avena	14	Bajo	-	-

Fuente: Elaboración propia.

IV. Impacto económico de las compras inclusivas

A. Metodología

La metodología del ejercicio enfocado a las compras inclusivas se basa en la que se diseñó para estimar el impacto de las compras locales. Está constituida por los mismos tres módulos, estos son: un set de indicadores de impacto; un set de variables de entrada y principios de cálculo; y una planilla dinámica con su manual de uso.

1. Indicadores de impacto económico

Se trabaja en base a los mismos indicadores de impacto económico definidos para las compras locales, agregándoles un conjunto de indicadores específicos de “compras inclusivas”¹¹. Las dimensiones analizadas son:

- La proporción de producto local y de producto inclusivo dentro de las compras locales. Permite identificar las brechas —y por tanto oportunidades— entre compra local, producto local y compra inclusiva. En esta dimensión se cuantifica, además, de manera separada, las compras inclusivas directas de las indirectas, con el objeto de alimentar la reflexión en torno a estas dos modalidades de compras.
- La cobertura (superficie y número de productores) asociada a las compras inclusivas directas e indirectas.
- El ingreso y margen bruto asociados a las compras inclusivas.
- El empleo generado gracias a las compras inclusivas directas e indirectas. Se distingue el empleo generado por la producción primaria y transformación, y aquel generado por la logística (transporte y almacenamiento)¹².

¹¹ En la etapa 2, a diferencia de la etapa 1, no se incluyen: i) los indicadores asociados a las transferencias monetarias directas, por cuanto no se dispone de información que permita distinguir los recursos que se destinan a las compras locales de aquellos destinados a las compras inclusivas; y ii) los indicadores de impacto medioambiental, dado que los valores unitarios serán los mismos que los estimados para las compras locales y por tanto no aporta al ejercicio.

¹² Se debe señalar que el empleo asociado a la logística está sobrevalorado, por cuanto, por efecto de simplicidad en la planilla, se ha asumido el empleo generado por la logística asociada al total de las compras locales. Esta sobrevaloración es poco significativa dado que el empleo asociado a la logística representa en ambos países menos del 6% del empleo total generado por las compras locales.

En el anexo A1, se indica el listado de los 34 indicadores de impacto de las compras inclusivas y se entrega el detalle de las definiciones, fórmulas y supuestos de cálculo de estos indicadores.

2. Variables de entrada y principios de cálculo

Las variables de entrada que permiten calcular los indicadores de impacto y los principios de cálculo asociados se basan en (ver detalles en anexo A1):

- Para cada producto, se estima la proporción que representan las compras inclusivas al interior de las compras locales, diferenciando las compras inclusivas directas e indirectas. Los datos de las compras inclusivas se extraen de las bases de datos del WFP mientras que las compras inclusivas indirectas se estiman en base a información proporcionada por los vendedores al WFP y datos estadísticos.
- Para cada producto, se identifica los valores de rendimientos productivos, mermas, precio a productor, rendimientos industriales y requerimientos de mano de obra en los distintos eslabones de las cadenas de alimentos comprados a los pequeños productores. Estos datos se obtienen a partir de entrevistas a informantes calificados y revisión bibliográfica y estadística.
- Se suma los indicadores de impacto calculados para cada producto para obtener los indicadores agregados para cada año.
- Se calcula el promedio anual de los indicadores agregados.

3. Planilla dinámica y su manual de uso

Se ha complementado la planilla dinámica de impacto económico diseñada para las compras locales, para calcular los indicadores asociados a las compras inclusivas. Está concebida bajo la misma lógica y puede usarse para estimar el impacto de las compras locales y/o de las compras inclusivas. Cuenta con un manual de uso ad hoc que detalla los siguientes aspectos:

- Permite ingresar la información de los últimos 10 años (2013-2022) para cada alimento comprado.
- Se compone de tres hojas:
 - Una hoja de ingreso de datos, donde se registra los datos anuales de volúmenes y montos comprados según tipo de vendedor (Pequeños Productores y Organizaciones; Agroindustria; y Comercializadora); las proporciones de producto comprado por la Agroindustria y Comercializadora a Pequeños Productores; y las variables comerciales y productivas que permiten calcular los indicadores.
 - Dos hojas de salida de datos: i) Una hoja desglosada que entrega el valor de los indicadores establecidos para cada uno de los alimentos comprados, mediante un cálculo automático; ii) Una hoja sintética que entrega el valor consolidado por país de los indicadores establecidos, también mediante un cálculo automático.

B. Impacto económico de las compras inclusivas

En esta sección se entrega una síntesis de los impactos económicos de las compras inclusivas en Guatemala y Honduras, indicando los valores promedios de la década 2013-2022. El anexo A1 detalla los valores anuales de los indicadores y precisa los datos y fuentes de las variables de entrada.

1. Impactos en Guatemala

a) Contexto: el WFP ejecuta la provisión de alimentos en programas sociales del gobierno

En Guatemala, junto con sus programas tradicionales de asistencia alimentaria de emergencia y de nutrición (alimentos para niños de 6 a 49 meses), el WFP tienen un contrato de prestación de servicio con el gobierno a través del cual realiza la compra de alimentos para beneficiarios de programas sociales¹³.

Tal como se detalla en el cuadro 4, durante la década 2013-2022, el WFP ejecutó un promedio anual de cerca de USD 23,4 millones en compras de alimentos, servicios logísticos y transferencias monetarias¹⁴. De este total, las compras locales de alimentos representan un 64%, los productos importados directamente por el WFP un 2%, y los servicios logísticos un 4%. El 30% restante corresponde a transferencias monetarias directas. El volumen de alimentos comprados asciende a un promedio anual de cerca de 17,5 mil toneladas.

Cuadro 4
Guatemala, gastos anuales promedio realizados por el WFP según ítem
(Período 2013-2022)

	Volumen (En toneladas)	Valor	
		Monto (En dólares)	Proporción (En porcentajes)
Compra de alimentos	17 453	16 457 504	70
Compra local	16 468	14 985 020	64
Importaciones	986	576 413	2
Servicios logísticos	-	896 070	4
Transferencias Monetarias		6 915 585	30
Total	17 453	23 373 089	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del WFP.

La compra local de alimentos ha sido muy variable durante el Período, oscilando entre USD 196,7 mil (2016) a más de USD 82,3 millones en 2020 (gráfico 1). El salto observado a partir del 2020 se explica por el contrato de prestación de servicios en compra de alimentos que se estableció entre el gobierno y el WFP. En 2020, los programas sociales incrementaron significativamente su entrega de alimentos para mitigar los efectos de la crisis económica consecuente del COVID. Desde allí, el WFP sigue siendo responsable de la adquisición de alimentos para los programas sociales regulares del Ministerio de Agricultura. A partir del final del año 2022, también se hace cargo de la constitución de la Reserva Estratégica de Granos Básicos destinada a responder a emergencias especialmente de tipo climático, función que se convierte en el principal motor de la compra local de alimentos del WFP en Guatemala.

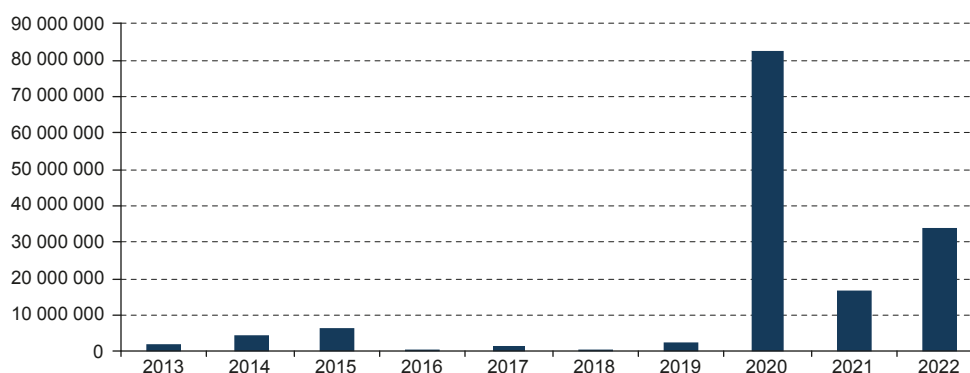
La cartera de productos comprados localmente en Guatemala es diversa: del total en valor de la década (USD 149,9 millones), el principal producto es el frijol (31%), seguido por el maíz (17%), la harina de maíz (17%), el arroz (10%), la avena (8%), el aceite vegetal (6%) y el azúcar (2%)¹⁵. En volumen, predominan el maíz grano y la harina de maíz con un 32% y 21% respectivamente, seguido por el frijol (19%), el arroz (10%), la avena (5%), el azúcar y el aceite vegetal (3% cada uno) (cuadro 5).

¹³ Adicionalmente a sus programas de compra de alimentos, el WFP ejecuta programas de programas de fortalecimiento y diversificación de medios de vida.

¹⁴ Una parte importante de este gasto fue financiado por el gobierno, especialmente desde el año 2020. No considera los gastos en bienes y servicios (estudios, consultorías, equipamiento, etc.).

¹⁵ El 10% restante corresponde a distintos productos comprados localmente pero que son importados, tales como mezcla de maíz soya y pastas.

Gráfico 1
Guatemala, compra local de alimentos realizada por el WFP, por año, 2013-2022
 (En dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del WFP.

Cuadro 5
Guatemala, compra local de alimentos realizada por el WFP, promedio anual por producto, 2013-2022

Productos	Volumen		Valor	
	(En toneladas)	(En porcentajes)	(En dólares)	(En porcentajes)
Frijol	3 098	19	4 615 164	31
Maíz grano	5 350	32	2 599 384	17
Arroz	1 704	10	1 539 106	10
Harina de maíz	3 405	21	2 506 078	17
Aceite vegetal	461	3	842 401	6
Azúcar	458	3	282 167	2
Avena	822	5	1 138 519	8
Otros	1 171	7	1 462 200	10
Total	16 468	100	14 985 020	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del WFP.

Al analizar la cartera de vendedores que ha abastecido el WFP durante estos años, se registra un total de 62 vendedores, de los cuales un 48% corresponde a comercializadoras (*trader*), un 34% a pequeños productores y organizaciones, y un 18% a agroindustrias (cuadro 6). La participación de las organizaciones de pequeños productores está concentrada en frijol y maíz, y su *peak* de participación se observa en el año 2014, como resultado de la maduración del programa P4P (piloto en el Período 2008-2013)¹⁶. Queda muy reducida a partir del año 2019. La participación de las comercializadoras (*trader*) incrementó fuertemente a partir del 2020, junto con el significativo aumento de las compras y se mantienen dominantes a partir de esta fecha. Si bien a partir de esta fecha también se incentiva la modalidad de compras indirectas, está aún incipiente, limitándose a metas aspiracionales y aún no hace trazabilidad sistemática. Por tanto, las actuales bases de datos no permiten identificar el número de pequeños agricultores locales que están “detrás” de las compras locales. Uno de los indicadores que se estima en este trabajo da una cifra aproximada sobre la materia.

¹⁶ El P4P se introdujo como una iniciativa innovadora del WFP para prestar asistencia a los pequeños agricultores, ofreciéndoles oportunidades de acceso a los mercados agrícolas y la posibilidad de llegar a ser interlocutores comerciales competitivos. Concretamente, esto significó que el WFP incentivó a Organizaciones de Productores para que éstas pudieran convertirse en vendedoras al WFP, lo cual reforzó el trabajo de apoyo a las organizaciones que el WFP venía (y sigue) haciendo. La iniciativa se desarrolló entre 2008 y 2013 y se implementó en 20 países. Guatemala y Honduras fueron dos de ellos.

Cuadro 6
Guatemala, evolución del número de vendedores al WFP según tipo, 2013-2022

Tipo vendedor (recuento único)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Total general
Comercializadora (<i>trader</i>)	3	3	3	0	0	0	3	19	18	19	30
Organizaciones de pequeños productores ^a	6	17	5	2	4	5	1	2	1	2	21
Agroindustria	3	3	2	0	1	0	2	8	7	5	11
Total general	12	23	10	2	5	5	6	29	26	26	62

Fuente: Elaboración propia, a partir de las Bases de Datos del WFP.

^a En plataforma Wings del WFP, se registró solo 1 organización de productores con una venta de 175 TM, cuando en realidad fueron 2 organizaciones con una venta de 350 TM entre ambas. Se subsanó este error en el presente estudio.

b) Los resultados: las compras inclusivas, un espacio e impacto aún acotado

Esta sección presenta los indicadores de impacto de las compras inclusivas. Se entregan los valores consolidados (suma de todos los productos) en promedio anual del Período 2013-2022. En el anexo A1, se indican los valores por año.

Peso de las compras inclusivas

El primer dato a recordar es la brecha identificada en la etapa anterior: los productos locales representan el 46% en volumen y el 43% en valor de las compras locales, como promedio en los últimos 10 años. Tal como se observa en los cuadros 7 y 8, las compras inclusivas, por su parte, representan el 14% del volumen y el 10% del valor de las compras locales, y el 31% y 24% del volumen y valor de los productos locales, respectivamente. Dicho de otra manera, menos de la tercera parte de lo producido y comprado localmente por el WFP proviene de la pequeña agricultura. En valores absolutos, las compras inclusivas alcanzan un promedio anual de un poco más de 2 350 toneladas con un valor de USD 1,56 millones.

Cuadro 7
Guatemala, participación de las compras inclusivas en los volúmenes de productos y compras locales, 2013-2022

Indicadores de impacto	Valor anual promedio
Indicador 1 Volumen de Productos Locales comprados por WFP (<i>En toneladas</i>)	7 635
Indicador 1 A Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En toneladas</i>)	2 351
Indicador 1 B Volumen de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En toneladas</i>)	1 395
Indicador 1 C Volumen de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En toneladas</i>)	956
Indicador 2 Porcentaje del Volumen de Productos Locales sobre las Compras Locales (<i>En porcentajes</i>)	46
Indicador 2 A Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	14
Indicador 2.B. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	8
Indicador 2.C. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	6
Indicador 2.D. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	31
Indicador 2.E. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	18
Indicador 2.F. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	13

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 8
Guatemala, participación de las compras inclusivas en los
valores de productos y compras locales, 2013-2022

Indicadores de impacto	Valor anual promedio
Indicador 3. Valor de Productos Locales comprados por WFP <i>(En dólares)</i>	6 405 857
• Indicador 3.A. Valor Total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones <i>(En dólares)</i>	1 561 143
• Indicador 3.B. Valor de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Organizaciones <i>(En dólares)</i>	693 230
• Indicador 3.C. Valor de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Organizaciones <i>(En dólares)</i>	867 913
Indicador 4. Porcentaje del Valor de la Compra de Producto Local sobre el Valor Total de la Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	43
• Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	10
• Indicador 4.B. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	5
• Indicador 4.C. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	6
• Indicador 4.D. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra de Producto Local <i>(En porcentajes)</i>	24
• Indicador 4.E. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra de Producto Local <i>(En porcentajes)</i>	11
• Indicador 4.F. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra de Producto Local <i>(En porcentajes)</i>	14

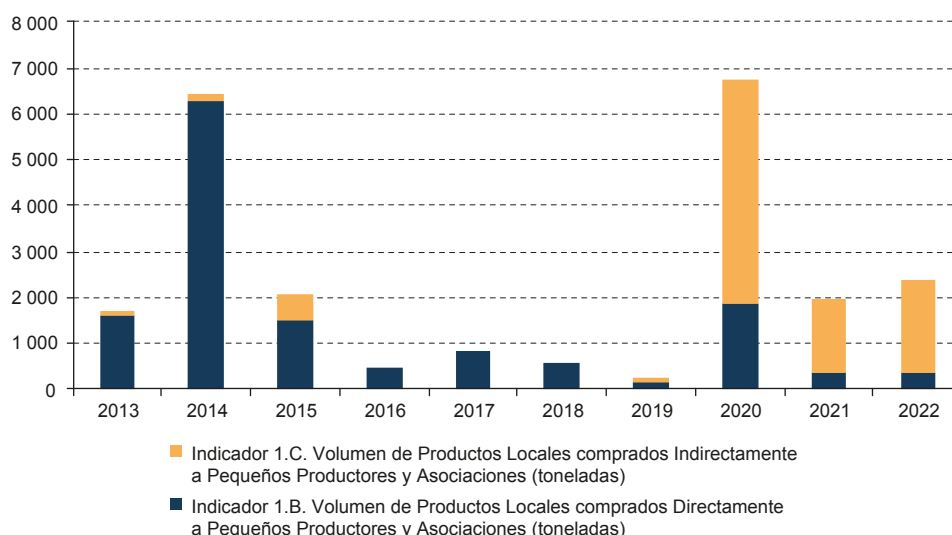
Fuente: Elaboración propia.

Analizando esta situación más en detalle, se constata que las dos modalidades de compras inclusivas tienen un peso bastante similar: en volumen, las directas representan un 8% de las compras locales y las indirectas un 6%, mientras estas proporciones ascienden a 5% y 6% cuando se trata de los valores.

Analizando la evolución de las compras inclusivas en el tiempo, se constata un comportamiento bastante irregular, tanto en los valores totales como también en el peso relativo de las dos modalidades de compras, estas son la directa e indirecta (gráfico 2). Se aprecian dos años *peak*, donde los volúmenes sobrepasaron 6 000 toneladas: el año 2014, donde, si bien el piloto P4P ya no operaba desde el año anterior, se seguía probablemente vinculando la demanda del WFP con la oferta de la pequeña agricultura; y el 2020, durante el cual el WFP ejecutó compras de alimentos para programas sociales del gobierno durante la crisis del COVID. Es interesante notar que la proporción de compras directas e indirectas cambia radicalmente entre estos dos años: en 2014, las compras directas representan el 97% de las compras inclusivas mientras que en el 2020 esta proporción disminuye a 27% (ver detalle en anexo A1).

Los principales productos adquiridos en compras inclusivas son el frijol y maíz, y en menor medida y en compra indirecta, el arroz en los años más recientes.

Gráfico 2
Guatemala, volumen de compras inclusivas según su modalidad por año, 2013-2022
(En toneladas)



Fuente: Elaboración propia.

Cobertura

En el cuadro 9, se aprecia la superficie y universo de pequeño/as agricultor/as que se movilizan para proveer los productos locales comprados por el WFP. Son más de 1 900 integrantes de la pequeña agricultura con una superficie de 1 870 ha en promedio anual, los involucrados en el abastecimiento al WFP. Las proporciones de cobertura asociadas a las dos modalidades de compras son bastante similares: 41% de los pequeños productores involucrados lo han hecho como vendedores directos, mientras que la superficie asociada a las compras directas asciende a un 4,8% del total de la superficie inclusiva³⁷.

Cuadro 9
Guatemala, impacto de las compras inclusivas sobre la cobertura, 2013-2022

Indicadores de impacto	Valor anual promedio
Indicador 5. Superficie de Productos Locales comprados por WFP (En hectáreas)	3 169
• Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (En hectáreas)	1 870
• Indicador 5.B. Superficie Total de Productos Locales comprados Directamente por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (En hectáreas)	904
• Indicador 5.C. Superficie Total de Productos Locales comprados Indirectamente por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (En hectáreas)	966
Indicador 6. Superficie de Productos Locales Comprados por WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Productos Locales (En hectáreas)	407
• Indicador 6.A. Superficie Asociada a la compra de 1.000 TM de Productos Comprados a Pequeños Productores y Organizaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (En hectáreas)	866
Indicador 7. Superficie de Productos Locales comprados por WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Productos Locales (En hectáreas)	614
• Indicador 7.A. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos comprados a Pequeños Productores y Organizaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (En hectáreas)	1 311

³⁷ La diferencia de proporciones entre universo y superficie se explica por el hecho que las superficies promedio de cada producto son variables y la proporción de cada producto en las compras también varían.

Indicadores de impacto	Valor anual promedio
Indicador 8. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP	2 572
• Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	1 902
• Indicador 8.B. Número total de Pequeños Productores proveedores directos del WFP	776
• Indicador 8.C. Número total de Pequeños Productores proveedores indirectos del WFP	1 127
Indicador 9. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Producto Local	313
• Indicador 9.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales comprados a pequeños productores y organizaciones	931
Indicador 10. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Producto Local	428
• Indicador 10.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales comprados a Pequeños productores y organizaciones	1 331

Fuente: Elaboración propia.

Los indicadores unitarios son muy útiles, dado que permiten estimar rápidamente la cobertura en función de la magnitud de las compras: se estima que la compra de 1 000 toneladas de productos inclusivos moviliza cerca de 930 pequeños agricultores y 866 ha, mientras que USD 1 millón de productos inclusivos benefician a más de 1 330 agricultores, con una superficie total de 1 311 ha. Los valores unitarios de cobertura de las compras inclusivas son superiores a aquellos de las compras locales: ello se explica por la menor productividad y el tamaño más reducido de la pequeña agricultura.

Ingresos

Se calcula que cada pequeño agricultor proveedor recibe por su venta anual al WFP (directa o indirecta) un ingreso bruto de USD 778 y un margen bruto de USD 588 (cuadro 10).

Cuadro 10
Guatemala, impacto de las compras inclusivas sobre los ingresos de los pequeños productores, 2013-2022

(Período 2013-2022) Indicador 11. Ingreso Promedio por Productor por Venta al WFP (En dólares)	2 928
• Indicador 11.A. Ingreso Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (En dólares)	778
Indicador 12. Margen Bruto Promedio por Productor por Venta al WFP (En dólares)	2 196
• Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (En dólares)	588

Fuente: Elaboración propia.

Empleos

La estimación de generación de empleos también entrega datos interesantes (cuadro 11). Son 965 empleos equivalentes a tiempo completo generados al año, principalmente en el eslabón de producción primaria y transformación (92%) y, en menor medida, en los servicios de transporte y almacenamiento (8%)¹⁸. La mayoría del empleo estimado en la producción primaria corresponde al autoempleo de los propios agricultores.

Nuevamente, los indicadores unitarios proporcionan valiosas referencias: para cada 1 000 toneladas y cada millón de dólares de productos inclusivos comprados por el WFP, se generan anualmente 441 y 655 empleos equivalentes a tiempo completo.

¹⁸ Cabe recordar que el empleo estimado en la logística (transporte y almacenamiento) está sobreevaluado, dado que no se puede distinguir la logística asociada a los productos inclusivos dentro de los productos locales.

Cuadro 11
Guatemala, impacto de las compras inclusivas sobre el empleo, 2013-2022

Indicadores de impacto	Valor anual promedio
Indicador 13. Número de Empleos Generados por el Sector Agrícola y Agroindustrial (trabajador equivalente a tiempo completo):	1 509
• Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (trabajador equivalente a tiempo completo):	892
Indicador 14. Número de Empleos Generados por la Logística (trabajador equivalente a tiempo completo):	73
Indicador 15: Número Total de Empleos Generados (trabajador equivalente a tiempo completo):	1 582
• Indicador 15.A. Número total de Empleos Generados por Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (trabajador equivalente a tiempo completo):	965
Indicador 16: Empleo Unitario por Volumen de Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local):	203
• Indicador 16.A. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local comprado a pequeños productores y organizaciones):	441
Indicador 17: Empleo Unitario por Valor Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local):	307
• Indicador 17.A. Empleo Unitario por Valor de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local a pequeños productores y organizaciones):	655

Fuente: Elaboración propia.

2. Impactos en Honduras

a) Contexto: el WFP ejecuta el Programa Nacional de Alimentación Escolar

En Honduras, junto con sus programas tradicionales como el de asistencia alimentaria de emergencia y de nutrición, el WFP apoya, entre otros, al Programa Nacional de Alimentación Escolar (PNAE) en su componente "ración secas" (harina de maíz, harina de trigo, aceite vegetal, arroz y frijol)¹⁹.

Tal como se detalla en el cuadro 12, durante la década 2013-2022, el WFP ejecutó un promedio anual de cerca de USD 20,7 millones en compras de alimentos, servicios logísticos y transferencias monetarias²⁰. De este total, las compras locales de alimentos representan un 41%, los productos importados directamente por el WFP un 9%, y los servicios logísticos un 6%. El 44% restante corresponde a transferencias monetarias directas. El volumen de alimentos comprados asciende a un promedio anual de cerca de 12,9 mil toneladas.

Cuadro 12
Honduras, gastos anuales promedio realizados por el WFP según ítem, 2013-2022

	Volumen (En toneladas)	Valor	
		Monto (En dólares)	Proporción (En porcentajes)
Compra de alimentos	12 902	11 490 222	56
Compra local	10 893	8 499 416	41
Importaciones	2 009	1 814 417	9
Servicios logísticos	-	1 176 389	6
Transferencias Monetarias		9 198 489	44
Total	12 902	20 688 711	100

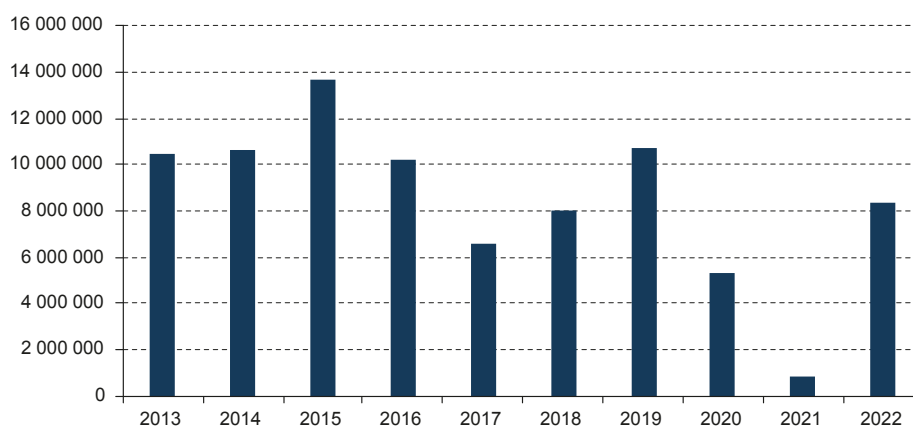
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del WFP.

¹⁹ Al igual que en Guatemala, el WFP ejecuta también programas de programas de fortalecimiento y diversificación de medios de vida.

²⁰ No considera los gastos en bienes y servicios (estudios, consultorías, equipamiento, etc.).

La compra local de alimentos ha sido fluctuante durante el Período, oscilando entre USD 813,2 mil (2021) a más de USD 13,7 millones en 2015, con un promedio anual de USD 8,5 millones y 10,9 mil toneladas (gráfico 3). La fuerte caída observada en los años 2020 y 2021 corresponde a la contracción del Programa Nacional de Alimentación Escolar (PNAE) por cierre de las escuelas durante la pandemia.

Gráfico 3
Honduras, compra local de alimentos realizada por el WFP, por año, 2013-2022
(En dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del WFP.

Los principales productos comprados localmente por el WFP son el frijol, maíz grano, arroz, harina de maíz, harina de trigo y aceite vegetal. Durante la década, el frijol, harina de maíz, arroz y aceite vegetal de palma son los productos de mayor compra en valor, representando respectivamente el 33%, 29%, 16% y 9% del valor total que asciende a un promedio anual de cerca de USD 8,5 millones. En volumen, predomina la harina de maíz representando un 38 % de las casi 10,9 mil toneladas anuales compradas en promedio durante el Período, seguido por el frijol (22%), el arroz (17 %) y el maíz (12 %) (cuadro 13).

Cuadro 13
Honduras, compra local de alimentos realizada por el WFP, promedio anual por producto, 2013-2022

Productos	Volumen		Valor	
	(En toneladas)	(En porcentajes)	(En dólares)	(En porcentajes)
Frijol	2 395	22	2 772 970	33
Maíz grano	1 311	12	619 159	7
Arroz	1 874	17	1 330 147	16
Harina de maíz	4 102	38	2 494 380	29
Aceite vegetal	444	4	759 723	9
Harina de trigo	310	3	174 425	2
Otros ^a	457	4	348 612	4
Total	10 893	100	8 499 416	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del WFP.

^a Corresponde principalmente a mezcla de maíz-soya.

Al analizar la cartera de vendedores que ha abastecido el WFP durante la década, se registra un total de 39 vendedores de los cuales un 64 % corresponde a organizaciones de pequeños productores, un 26 % a comercializadoras (*trader*), y un 5% a agroindustrias, habiendo un 5% sin identificar (cuadro 14). La participación de los pequeños productores está concentrada en el frijol (hasta el año 2018)

y el maíz (hasta el año 2016). Sin embargo, a partir de estas fechas, se evidencia una fuerte disminución de su participación, la cual se explica por los siguientes hechos: i) el cierre del piloto P4P a partir del 2013, implicó que, si bien se continuó priorizando la compra a la pequeña agricultura durante un tiempo, esta priorización perdió fuerza; ii) un cambio en la estrategia de compras, dándole prioridad a la minimización de los costos de transacción y de los riesgos de incumplimiento de los estándares de inocuidad. Para ello, se optó por concentrar las compras en un número reducido de proveedores privados y un proveedor institucional (IHMA)²¹.

La promoción, a partir del 2017, del modelo de compra indirecta no ha sido aún explícitamente incorporado en la estrategia de compra y no se efectúa su trazabilidad en las actuales bases de datos del WFP. Los indicadores que se estiman en este trabajo sobre esta materia ayudan a dimensionar esta modalidad.

Cuadro 14
Honduras, evolución del número de vendedores al WFP según tipo, 2013-2022

Tipo de vendedores	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Organizaciones de pequeños productores	15	14	8	6	7	2	1	1	1	1	25
Comercializadora (<i>trader</i>)	6	5	8	5	4	5	5	5	3	4	10
Agroindustria	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2
Sin identificar	0	1	0	1	1	2	2	0	1	0	2
Total general	22	21	17	13	13	11	9	8	6	6	39

Fuente: Elaboración propia, a partir de las Bases de Datos del WFP.

b) Los resultados: las compras inclusivas, un espacio e impacto aún acotados

Esta sección presenta los indicadores de impacto de las compras inclusivas en Honduras. Se entregan los valores consolidados (suma de todos los productos) en promedio anual del período 2013-2022. En el anexo A1, se indican los valores por año y en las planillas dinámicas, se tiene acceso a los valores por producto y por año.

Peso de las compras inclusivas

El primer dato a recordar es la brecha identificada en la etapa anterior: los productos locales representan 59% en volumen y 62% en valor de las compras locales, como promedio en los últimos 10 años. Tal como se observa en los cuadros 15 y 16, las compras inclusivas, por su parte, representan el 36% del volumen y el 44% del valor de las compras locales, y el 62% y 70% del volumen y valor de los productos locales, respectivamente. Dicho de otra manera, alrededor de dos tercios de lo producido y comprado localmente por el WFP proviene de la pequeña agricultura, cifra no despreciable. En valores absolutos, las compras inclusivas alcanzan un promedio anual de un poco más de 3 943 toneladas con un valor de USD 3,7 millones.

Analizando esta situación más en detalle, se constata que las dos modalidades de compras inclusivas tienen un peso diferente, siendo la directa más importante: en volumen, las directas representan un 21% de las compras locales y las indirectas un 15%, mientras estas proporciones ascienden a 28% y 16% cuando se trata de los valores.

²¹ Es importante señalar que el Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA) es una institución pública que tiene como función intervenir en los mercados de granos básicos a través de la compra (principalmente a pequeños productores y sus organizaciones) y la venta (mercados locales, BANASUPRO). En la base de datos del WFP, es registrado como comercializadora.

Cuadro 15
Honduras, participación de las compras inclusivas en los volúmenes de productos y compras locales, 2013-2022

Indicadores de impacto	Valor anual promedio
Indicador 1. Volumen de Productos Locales comprados por WFP (<i>En toneladas</i>)	6 379
• Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En toneladas</i>)	3 943
• Indicador 1.B. Volumen de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En toneladas</i>)	2 341
• Indicador 1.C. Volumen de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En toneladas</i>)	1 602
Indicador 2. Porcentaje del Volumen de Productos Locales sobre las Compras Locales (<i>En porcentajes</i>)	59
• Indicador 2.A. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	36
• Indicador 2.B. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	21
• Indicador 2.C. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	15
• Indicador 2.D. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	62
• Indicador 2.E. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	37
• Indicador 2.F. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	25

Fuente: Elaboración propia.

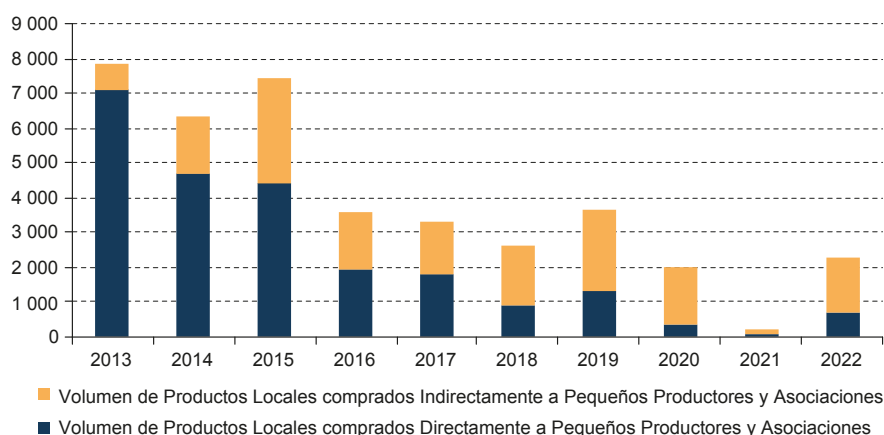
Cuadro 16
Honduras, participación de las compras inclusivas en los valores de productos y compras locales, 2013-2022

Indicadores de impacto	Valor anual promedio
Indicador 3. Valor de Productos Locales comprados por WFP (<i>En dólares</i>)	5 295 834
• Indicador 3.A. Valor Total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En dólares</i>)	3 698 568
• Indicador 3.B. Valor de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En dólares</i>)	2 351 377
• Indicador 3.C. Valor de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En dólares</i>)	1 347 191
Indicador 4. Porcentaje del Valor de la Compra de Producto Local sobre el Valor Total de la Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	62
• Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	44
• Indicador 4.B. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	28
• Indicador 4.C. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	16
• Indicador 4.D. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	70
• Indicador 4.E. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	44
• Indicador 4.F. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	25

Fuente: Elaboración propia.

Analizando la evolución de estas compras en el tiempo, se constata una clara tendencia a la baja, tanto en los valores totales como también en el peso relativo de la modalidad de compra directa (gráfico 4). Se aprecia tres años de alta participación (2013 a 2015), donde los volúmenes oscilaron entre 4 400 a 7 000 toneladas anuales: estos años corresponden al post piloto del programa P4P.

Gráfico 4
Honduras, volumen de compras inclusivas según su modalidad por año, 2013-2022
(En toneladas)



Fuente: Elaboración propia.

Los principales productos adquiridos en compras inclusivas son el frijol, maíz, y el aceite vegetal²². En muy menor medida y en compra indirecta, también existen pequeños proveedores de arroz y de maíz para molienda.

Cobertura

En el cuadro 17, se aprecia la superficie y universo de pequeño/as agricultor/as que se movilizan para proveer los productos locales comprados por el WFP. Son cerca de 2 586 integrantes de la pequeña agricultura con una superficie de 3 731 ha en promedio anual, los involucrados en el abastecimiento al WFP²³. Las proporciones de cobertura asociadas a las dos modalidades de compras son bastante similares: 56% de los pequeños productores involucrados lo han hecho como vendedores directos (44% en compras indirectas), proporciones similares cuando se trata de las superficies.

Cuadro 17
Honduras, impacto de las compras inclusivas sobre la cobertura, 2013-2022

Indicadores de impacto	Valor anual promedio
Indicador 5. Superficie de Productos Locales comprados por WFP (En hectáreas)	3 356
• Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (En hectáreas)	3 731
• Indicador 5.B. Superficie Total de Productos Locales comprados Directamente por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (En hectáreas)	2 124
• Indicador 5.C. Superficie Total de Productos Locales comprados Indirectamente por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (En hectáreas)	1 607
Indicador 6. Superficie de Productos Locales Comprados por WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Productos Locales (En hectáreas)	520
• Indicador 6.A. Superficie Asociada a la compra de 1.000 TM de Productos Comprados a Pequeños Productores y Organizaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (En hectáreas)	893

²² Es importante señalar que la compra de aceite vegetal (palma) es registrada por la oficina nacional como compra directa, dado que el vendedor, Hondupalma, es una empresa cooperativa agroindustrial. Si bien una proporción de los proveedores de la organización son efectivamente pequeños productores, también tienen asociados de mayor tamaño, lo cual implica que tenemos una cierta sobreestimación de las compras directas.

²³ Como se puede observar en el cuadro 17, los indicadores de cobertura de las compras inclusivas son superiores a sus equivalentes calculados para las compras locales: ello se explica por el hecho que los rendimientos y superficies promedios de la pequeña agricultura son inferiores a los promedios nacionales aplicados en la etapa anterior.

Indicadores de impacto	Valor anual promedio
Indicador 7. Superficie de Productos Locales comprados por WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Productos Locales (<i>En hectáreas</i>)	601
• Indicador 7.A. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos comprados a Pequeños Productores y Organizaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (<i>En hectáreas</i>)	913
Indicador 8. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP:	2 055
• Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	2 586
• Indicador 8.B. Número total de Pequeños Productores proveedores directos del WFP	1 454
• Indicador 8.C. Número total de Pequeños Productores proveedores indirectos del WFP	1 131
Indicador 9. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Producto Local:	302
• Indicador 9.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales comprados a pequeños productores y organizaciones	603
Indicador 10. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Producto Local	355
• Indicador 10.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales comprados a Pequeños productores y organizaciones	622

Fuente: Elaboración propia.

Los indicadores unitarios son muy útiles, dado que permiten estimar rápidamente la cobertura en función de la magnitud de las compras: es así que se calcula que la compra de 1 000 toneladas de productos inclusivos moviliza cerca de 603 pequeños agricultores y 893 ha, mientras que USD 1 millón de productos inclusivos benefician a 622 agricultores, con una superficie de 913 ha. Los valores unitarios de cobertura de las compras inclusivas son superiores a aquellos de las compras locales: nuevamente, ello se explica por la menor productividad y tamaño de la pequeña agricultura en relación a los promedios nacionales.

Ingresos

Se calcula que cada pequeño agricultor proveedor recibe por su venta anual al WFP (directa o indirecta) un ingreso bruto de USD 1 116 y un margen bruto de USD 800 (cuadro 18).

Cuadro 18
Honduras, impacto de las compras inclusivas sobre los ingresos de los pequeños productores, 2013-2022

Indicadores de impacto	Valor anual promedio (<i>En dólares</i>)
Indicador 11. Ingreso Promedio por Productor por Venta al WFP	2 364
• Indicador 11.A. Ingreso Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP	1 116
Indicador 12. Margen Bruto Promedio por Productor por Venta al WFP	1 773
• Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP	800

Fuente: Elaboración propia.

Empleos

La estimación de generación de empleos también entrega datos interesantes (cuadro 19). Son 1 175 empleos equivalentes a tiempo completo generados al año, principalmente en el eslabón de producción primaria y transformación (94%) y en menor medida en los servicios de transporte y almacenamiento (6%)²⁴. La mayoría del empleo estimado en la producción primaria corresponde al autoempleo de los propios agricultores.

²⁴ Cabe recordar que el empleo estimado en la logística (transporte y almacenamiento) está sobreevaluado, dado que no se puede distinguir la logística asociada a los productos inclusivos dentro de los productos locales.

Nuevamente, los indicadores unitarios proporcionan valiosas referencias: para cada 1 000 toneladas y cada millón de dólares de productos inclusivos comprados por el WFP, se generan anualmente 300 y 301 empleos equivalentes a tiempo completo.

Cuadro 19
Honduras, impacto de las compras inclusivas sobre el empleo, 2013-2022

Indicadores de impacto	Valor anual promedio
Indicador 13. Número de Empleos Generados por el Sector Agrícola y Agroindustrial (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 033
• Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 106
Indicador 14. Número de Empleos Generados por la Logística (trabajador equivalente a tiempo completo)	69
Indicador 15. Número Total de Empleos Generados (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 101
• Indicador 15.A. Número total de Empleos Generados por Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 175
Indicador 16. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local)	182
• Indicador 16.A. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local comprado a pequeños productores y organizaciones)	300
Indicador 17. Empleo Unitario por Valor Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local)	207
• Indicador 17.A. Empleo Unitario por Valor de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local a pequeños productores y organizaciones)	301

Fuente: Elaboración propia.

3. Análisis promedio y comparado

En esta última sección, se calculan los indicadores de impacto promedio obtenidos entre ambos países, mediante un promedio simple de los mismos (cuadro A1.20, anexo A1). También se efectúa una reflexión comparada entre la compra local e inclusiva. Los principales resultados son:

- El promedio entre ambos países de las compras inclusivas anuales durante la década de 2013-2022 ascendió a 3 147 toneladas por un valor de USD 2,62 millones.
- Las compras inclusivas representaron el 25% en volumen y el 27% en valor de las compras locales, y el 46% en volumen y 47% en valor de los productos locales. Dicho de otra manera, un poco menos de la mitad de los productos locales comprados por el WFP provinieron de la pequeña agricultura.
- La modalidad de compra directa fue superior, representando el 60% en volumen y en valor de las compras inclusivas.
- Las compras inclusivas involucraron anualmente a 2 244 pequeños productores con una superficie de 2 800 ha, y generaron un ingreso y margen bruto anual de casi USD 950 y USD 700, respectivamente, para cada agricultor.
- El empleo anual generado por las compras inclusivas ascendió a 1 070 trabajadores equivalente a tiempo completo, lo cual significa que, en toda la década, las compras inclusivas generaron un total de casi 21 400 empleos a tiempo completo.
- En valor unitario, se aprecia que cada 1 000 toneladas de productos inclusivos beneficiaron a 767 pequeños agricultores, involucraron una superficie de 880 ha y generaron 371 empleos. Cada millón de dólares de productos inclusivos benefició a 976 pequeños agricultores, involucró una superficie de 1 112 ha y generó 478 empleos.

Cuadro 20
Selección de indicadores de impacto de compras inclusivas, promedio de Guatemala y Honduras

Indicadores de impacto de compra inclusiva	Valor promedio anual (Ambos países 2013-2022)
• Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En toneladas</i>)	3 147
• Indicador 2.A. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	25
• Indicador 2.B. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	15
• Indicador 2.C. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	10
• Indicador 3.A. Valor Total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En dólares</i>)	2 629 855
• Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	27
• Indicador 4.B. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	16
• Indicador 4.C. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	11
• Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En hectáreas</i>)	2 800
• Indicador 6.A. Superficie Asociada a la compra de 1.000 TM de Productos Comprados a Pequeños Productores y Organizaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (<i>En hectáreas</i>)	880
• Indicador 7.A. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos comprados a Pequeños Productores y Organizaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (<i>En hectáreas</i>)	1 112
• Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	2 244
• Indicador 9.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales comprados a pequeños productores y organizaciones	767
• Indicador 10.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales comprados a Pequeños productores y organizaciones	976
• Indicador 11.A. Ingreso Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	947
• Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	694
• Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	999
• Indicador 15.A. Número total de Empleos Generados por Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 070
• Indicador 16.A. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local comprado a pequeños productores y organizaciones)	371
• Indicador 17.A. Empleo Unitario por Valor de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local a pequeños productores y organizaciones)	478

Fuente: Elaboración propia.

La comparación entre el impacto de la compra local y aquel de la compra inclusiva debe ser efectuada con cuidado. En efecto, son totalmente comparable los indicadores que dicen relación con los volúmenes y valores de compra local, producto local, y producto inclusivo en su modalidad directa e indirecta (indicadores 1 a 4). Allí, lo interesante a rescatar es que el 25% en volumen y 27% en valor de las compras locales corresponden a compras inclusivas, de las cuales alrededor de un 60% son constituidas por compras directas y el 40% por compras indirectas (cuadro A1.20, anexo A1).

En relación a los otros indicadores, el análisis es más complejo. Reconociendo los límites del método de cálculo aplicado, la comparación se enfoca en los indicadores unitarios²⁵ (cuadro A1.21, anexo).

²⁵ El impacto en valores totales de cobertura (superficie, número de agricultores) y empleo no es comparable entre compra local y compra inclusiva, considerando que en el caso de la compra local se aplicaron promedios nacionales mientras que en la compra inclusiva se trabajó con promedios de la pequeña agricultura.

Cuadro 21
Comparación de impacto de compra local e inclusiva, promedio de Guatemala y Honduras

Indicadores de impacto de compra inclusiva	Valor promedio anual 2013-2022
Indicador 6. Superficie de Productos Locales Comprados por WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Productos Locales (<i>En hectáreas</i>)	464
• Indicador 6.A. Superficie Asociada a la compra de 1.000 TM de Productos Comprados a Pequeños Productores y Organizaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (<i>En hectáreas</i>)	880
Indicador 7. Superficie de Productos Locales comprados por WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Productos Locales (<i>En hectáreas</i>)	608
• Indicador 7.A. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos comprados a Pequeños Productores y Organizaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (<i>En hectáreas</i>)	1 112
Indicador 9. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Producto Local	308
• Indicador 9.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales comprados a pequeños productores y organizaciones	767
Indicador 10. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Producto Local	392
• Indicador 10.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales comprados a Pequeños productores y organizaciones	976
Indicador 11. Ingreso Promedio por Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	2 646
• Indicador 11.A. Ingreso Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	947
Indicador 12. Margen Bruto Promedio por Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	1 985
• Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	694
Indicador 16 Empleo Unitario por Volumen de Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local)	193
• Indicador 16.A. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local comprado a pequeños productores y organizaciones)	371
Indicador 17 Empleo Unitario por Valor Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local)	257
• Indicador 17.A. Empleo Unitario por Valor de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local a pequeños productores y organizaciones)	478

Fuente: Elaboración propia.

Se observa que, a nivel de cobertura, las compras inclusivas movilizan el doble o más de agricultores y superficie por tonelada o dólar de compra en relación a la compra local: mientras 1 000 toneladas de compras locales involucran a 308 agricultores y 464 has, 1 000 toneladas de compras inclusivas movilizan a 767 pequeños agricultores y 880 has. El empleo unitario muestra un comportamiento similar, con una relación de 1 a 2: 1 000 toneladas de compra local generan 193 empleos equivalente a tiempo completo, cifra que asciende a 371 empleos en el caso de las compras inclusivas. En ambos casos, ello se debe, como ya se señaló anteriormente, a la menor productividad y superficie manejada por la pequeña agricultura.

En lo que concierne los ingresos, se observa que la venta inclusiva al WFP genera un margen bruto anual por pequeño productor que asciende a un 35% de lo obtenido por la compra local. Esta diferencia se explica por los menores volúmenes de venta por pequeño agricultor.

V. Escenarios futuros de compras inclusivas

A. Método para la simulación de escenarios

La simulación de escenarios futuros posibles tiene por objetivo estimar el impacto que podría tener un incremento de las compras inclusivas sobre las distintas dimensiones e indicadores de impacto definidos. Constituye una útil herramienta para orientar la estrategia de compras inclusivas, permitiendo efectuar análisis comparativos de los impactos económicos obtenidos según los productos y variables sensibilizados. Ello ayuda a identificar, en cada país, territorio y/o programa cuales son los productos que se deben priorizar en la política de compras inclusivas y bajo qué modalidad de compra (directa, indirecta) y tipo de proveedores (Organización de Pequeños Productores, Agroindustrias o Comercializadores).

1. Enfoque y opciones metodológicas

En este estudio, se simulan dos escenarios, basados en hipótesis de incremento de la proporción de compras inclusivas, uno más conservador y otro más optimista. Lo que diferencia cada escenario son i) los productos sensibilizados; ii) las modalidades de compra sensibilizadas; y iii) los valores de incremento que se aplican. Se han definido criterios estándares para cada escenario, los cuales, en principio, se propuso aplicarlos de la misma manera en los dos países, con el objeto de facilitar y objetivizar el ejercicio. Sin embargo, a solicitud del WFP, se ha efectuado algunos ajustes específicos en cada país, para evitar generar escenarios demasiado ambiciosos, tal como se explicará más adelante.

Tal como se sintetiza en el cuadro 22, se han establecido los siguientes criterios y opciones de simulación:

- Línea base: se toma como línea base el promedio del trienio 2020-2022, tanto para los valores absolutos (volúmenes de compra de cada producto) como para las proporciones que representan cada modalidad de compra.
- Variables de sensibilización: se sensibiliza sólo la proporción de compras inclusivas (directas y/o indirectas). En orden de prioridad, se incrementa en primer lugar la proporción de compras directas, asumiendo que constituye la modalidad sobre la cual el WFP tienen mayor incidencia. En segundo lugar, se incrementa la proporción de compras indirectas a la agroindustria en desmedro de las compras a comercializadores. Esta prioridad se

fundamenta en el supuesto que la relación entre agroindustria y sus proveedores es más estrecha que aquella entre comercializadores y productores, y por tanto, se puede tener mayor incidencia en el binomio agroindustria/pequeño proveedor mediante medidas tales como programas de desarrollo de proveedores, agricultura de contrato, entre otros.

- Variables constantes: se mantienen constantes —es decir, con el valor de la línea base— todos los otros valores, estos son, el volumen y valor de las compras locales de cada producto, así como las variables productivas y comerciales (rendimiento de la producción primaria e industrial, mermas, superficie promedio, requerimiento mano de obra, precio a productor, costo)²⁶. Ello implica que no se considera simular la sustitución de un producto por otro, como por ejemplo sustituir la compra de harina de maíz por maíz grano, o bien la harina de trigo por harina de maíz.
- Horizonte de simulación: considerando los ritmos de maduración de los procesos de fortalecimiento productivo, comercial y asociativo de la pequeña agricultura, se estima que se podría alcanzar los valores establecidos en los escenarios en un plazo de 3 años.
- Escenario conservador: se incrementa la proporción de compra inclusiva directa de todos los productos clasificados con alto potencial. La proporción de compra inclusiva directa que se simula equivale en porcentaje al volumen máximo de compras directas alcanzado en el Período 2013-2022 por cada producto sensibilizado. El raciocinio que está detrás de este valor es que, si los pequeños productores abastecieron este volumen en algún momento, deberían ser capaces de volver a hacerlo. En proporción, y considerando que los volúmenes totales de compra de ciertos productos han bajado considerablemente, ello puede implicar proporciones de compras directas que alcancen 100% para ciertos productos, como se verá más adelante.
- Escenario optimista: se incrementa la proporción de compra inclusiva directa e indirecta de todos los productos clasificados con alto y mediano potencial. Al igual que en el escenario conservador, se simula una proporción de compra directa que equivale en porcentaje al volumen máximo de compras directas alcanzado en el Período 2013-2022, tanto para los productos de alto potencial como para aquellos de potencial medio. En el caso de la compra indirecta, se simula proporciones distintas según el tipo de producto, estas son:
 - 20% para productos no procesados de alto potencial²⁷.
 - 10% para productos no procesados de potencial medio.
 - Entre 5% y 30% para materia prima comprada por la agroindustria, según producto.

Cuadro 22
Criterios de configuración de escenarios futuros

Elementos sensibilizados	Escenarios	
	Conservador	Optimista
Productos	Con alto potencial de inclusión	Con alto y mediano potencial de inclusión
Modalidad de compra	Porcentaje de compra directa	Porcentaje de compra directa e indirecta
Valor de la proporción de las Compras Inclusivas	Equivalente en porcentaje al máximo valor que alcanzó el volumen de las compras directas en el Período 2013-2022	Para compra directa: Equivalente en porcentaje al máximo valor que alcanzó el volumen de las compras directas en el Período 2013-2022 Para compra indirecta: <ul style="list-style-type: none"> • 20% para productos no procesados de alto potencial • 10% para productos no procesados de potencial medio • Entre 5% y 30% para materia prima comprada por la agroindustria

Fuente: Elaboración propia.

²⁶ En estudios posteriores se podrá sensibilizar algunas de estas variables.

²⁷ Si bien corresponde al actual mínimo aspiracional del WFP, este valor está generalmente aún lejos de cumplirse, razón por la cual se estima adecuado para el escenario optimista.

2. Alcance y potencial del método propuesto

La metodología propuesta tiene un carácter más analítico que resolutivo. En efecto, busca ser una herramienta que incentive la reflexión en torno a la participación actual y potencial que tiene cada uno de los productos en una estrategia de compra inclusiva. En este sentido, los dos escenarios simulados en el presente trabajo corresponden, antes que todo, a un ejercicio que alimentan dicha reflexión y no pretenden ser predictivos y menos aún constituir metas al ser alcanzadas por los equipos nacionales.

En este sentido, se invitan a las oficinas de Guatemala y Honduras a simular otros escenarios que se podrían ajustarse mejor a su realidad nacional y se recomienda a todos los equipos aplicar el método no de manera automática sino razonada. La herramienta debe adaptarse a los cambios que pueden ocurrir tanto en las situaciones macro como microeconómicas.

B. Simulación de escenarios futuros

En función de la clasificación de los productos según su potencial de inclusión y de los criterios de simulación establecidos, se ha optado por sensibilizar, en cada país, los productos que se indican en el cuadro 23. Se fundamentará estas opciones en las secciones siguientes.

Cuadro 23
Productos sensibilizados según país y escenarios

	Escenarios	
	Conservador	Optimista
Guatemala	<ul style="list-style-type: none"> • Frijol • Maíz grano 	<ul style="list-style-type: none"> • Frijol • Maíz grano • Arroz
Honduras ^a	<ul style="list-style-type: none"> • Frijol 	<ul style="list-style-type: none"> • Frijol • Arroz • Harina de Maíz • Aceite vegetal^b

Fuente: Elaboración propia.

^a Si bien el maíz grano hubiera tenido que incluirse en el escenario optimista de Honduras por ser clasificado como producto de potencial medio de inclusión, a solicitud del WFP se optó por no considerarlo por cuanto la oficina de Honduras ya no compra maíz en grano desde el año 2021 y la última compra en 2020 fue muy discreta (6 toneladas).

^b Cabe recordar que, si bien el aceite de palma está registrado en las bases de datos del WFP como compra inclusiva directa, en la realidad sólo una proporción de ésta proviene de pequeños productores, razón por la cual quedó clasificada con potencial medio. Sin embargo, su línea base ya marca una proporción de 100% de compra directa, por tanto, no podrá ser simulada al alza.

1. Guatemala

a) Valores de sensibilización

De acuerdo a lo establecido en la sección A de este capítulo, se definieron los valores de simulación, los cuales se indican en las celdas marcadas en celeste del cuadro 24.

Cuadro 24
Guatemala, productos y valores sensibilizados en escenarios futuros

Productos sensibilizados	Linea base (Promedio 2020-2022)	Escenarios (Promedio anual)	
		Conservador	Optimista
Frijol			
Volumen Compra Local (<i>En toneladas</i>)	9 485	9 485	9 485
Volumen Producto Local (<i>En toneladas</i>)	6 171	6 261	6 261
Volumen Compra Inclusiva Directa (<i>En toneladas</i>)	16	275	275
Volumen Compra Inclusiva Indirecta (<i>En toneladas</i>)	1 231	1 197	1 842
A. Proporción Compra Directa Total del PMA a Pequeños Productores y Organizaciones	0,0%	2,9% ^a	2,9% ^a
B. Proporción Compra Total del PMA a Intermediarios	100,0%	97,1%	97,1%
B.1. Proporción Compra Importada por Intermediarios	35,0%	35,0%	35,0%
B.2. Proporción Compra a Pequeños Productores y Organizaciones por Intermediarios	13,0%	13,0%	20,0%
B.3. Proporción Compra a Medianos y Grandes Productores Locales por Intermediarios	52,0%	52,0%	45,0%
Maíz grano			
Volumen Compra Local (<i>En toneladas</i>)	12 272	12 272	12 272
Volumen Producto Local (<i>En toneladas</i>)	8 867	9 129	9 129
Volumen Compra Inclusiva Directa (<i>En toneladas</i>)	840	1 797	1 797
Volumen Compra Inclusiva Indirecta (<i>En toneladas</i>)	1 605	1 467	2 095
A. Proporción Compra Directa Total del PMA a Pequeños Productores y Organizaciones Locales	6,4%	14,6% ^b	14,6% ^b
B. Proporción Compra Total del PMA a Intermediarios	93,2%	85,4%	85,4%
B.1. Proporción Compra Importada por Intermediarios	30,0%	30,0%	30,0%
B.2. Proporción Compra a Pequeños Productores y Organizaciones Locales por Intermediarios	14,0%	14,0%	20,0%
B.3. Proporción Compra a Medianos y Grandes Productores Locales por Intermediarios	56,0%	56,0%	50,0%
Arroz			
Volumen Compra Local (<i>En toneladas</i>)	5 447	5 447	5 447
Volumen Producto Local (<i>En toneladas</i>)	37	37	203
Volumen Compra Inclusiva Directa (<i>En toneladas</i>)	0	0	0
Volumen Compra Inclusiva Indirecta (<i>En toneladas</i>)	7	7	145
A. Proporción Compra Directa Total del PMA a Pequeños Productores y Organizaciones Locales	0,0%		0,0%
B. Proporción Compra Total del PMA a la Agroindustria	26,9%		53,2% ^c
B.1. Proporción Materia Prima Importada por la Agroindustria	97,5%		93,0% ^d

Productos sensibilizados	Línea base (Promedio 2020-2022)	Escenarios (Promedio anual)	
		Conservador	Optimista
B.2. Proporción Materia Prima Comprada a Pequeños Productores y Organizaciones Locales por la Agroindustria	0,5%		5,0% ^e
B.3. Proporción Materia Prima Comprada a Medianos y Grandes Productores Locales por la Agroindustria	2,0%		2,0%
C. Proporción Compra Total del PMA a Intermediarios	73,1%		46,8% ^c
C.1. Proporción Compra Importada por Intermediarios	100,0%		100,0%
C.2. Proporción Compra a la Agroindustria por Intermediarios	0,0%		0,0%
C.2.1. Proporción Compra Importada por la Agroindustria	0,0%		0,0%
C.2.2. Proporción Compra a Pequeños Productores y Organizaciones Locales por la Agroindustria	0,0%		0,0%
C.2.3. Proporción Compra a Medianos y Grandes Productores Locales por la Agroindustria	0,0%		0,0%
C.3. Proporción Compra a Pequeños Productores Locales por Intermediarios	0,0%		0,0%
C.4. Proporción Compra a Medianos y Grandes Productores Locales por Intermediarios	0,0%		0,0%

Fuente: Elaboración propia.

^a Equivale a la proporción que representa el volumen máximo de compras directas (271 toneladas en 2014) sobre el promedio anual 2020-2022 de compra local (9.485 toneladas).

^b Equivale a la proporción que represente el volumen de compras directas efectuadas en año 2020 (1 797 toneladas) sobre el promedio anual 2020-2022 de compra local (12.272 toneladas). Cabe señalar que, si bien el volumen máximo de compras directas durante la década fue de 6 020 toneladas en 2014, el WFP estimó más razonable simular el valor del año 2020.

^c Se duplica la proporción de arroz comprada a la agroindustria.

^d Se sustituye en un 4,5% las importaciones a favor de la compra inclusiva

^e Se incrementa la proporción de materia prima comprada por la agroindustria a pequeños productores alcanzando un 5%.

b) Resultados de simulación

En esta sección, se analizan los principales indicadores de impacto de las compras inclusivas (cuadro 25, gráfico 5, detalles en anexo A1). Se aprecia una reducción de la brecha de las compras inclusivas, cuya proporción en las compras locales crece en 2 y 5 puntos con relación a la línea base, alcanzando un 10% en el escenario conservador y 13% en el optimista.

En orden de magnitud, el escenario conservador implica un incremento de entre 20 a 30% de la mayoría de los indicadores mientras el optimista significa entre un 60% a 70% de aumento. Más específicamente, se observan las variaciones que se detallan a continuación.

La superficie inclusiva incrementa en un 24% y 69%, respectivamente, llegando a casi 4 300 ha (conservador) y 5 850 ha (optimista) al año. Asimismo, crece el número de pequeños productores involucrados en un 22% (conservador) y en un 69% (optimista), alcanzando casi 4 735 y 6 547 productores al año en cada escenario.

El margen bruto por productor se mantiene sin variación apreciable, dado que el incremento de producción vendida en los escenarios futuros se proyecta mediante un incremento del número de productor y no de la venta de cada uno.

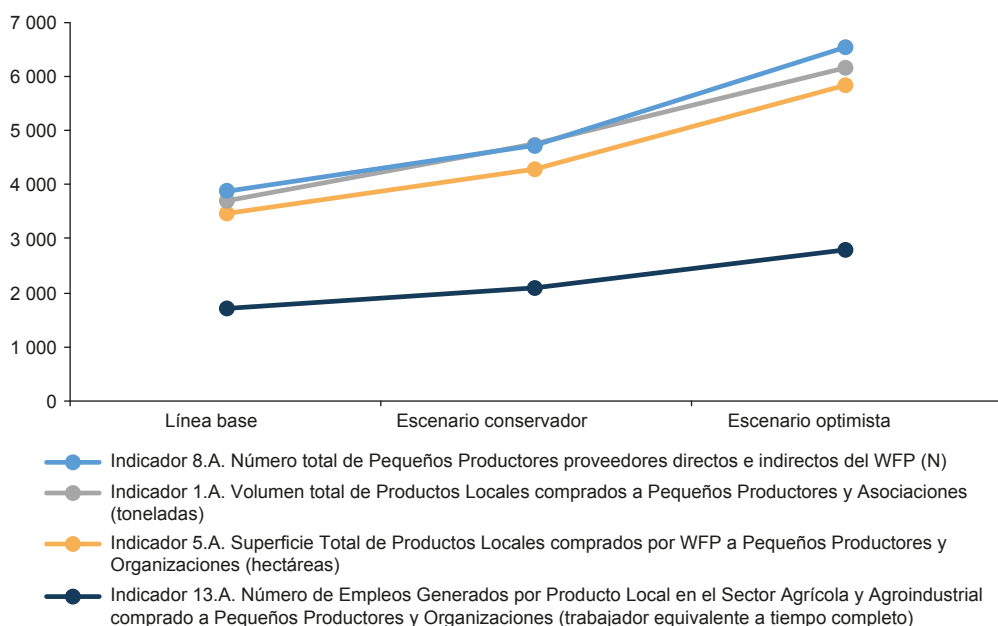
Por último, pero no menos importante, se aprecia un significativo incremento del empleo generado: 22% en el escenario conservador y 63% en el optimista, alcanzando un promedio anual de casi 2 100 y 2 800 empleos en cada escenario.

Cuadro 25
Guatemala, impactos según escenarios

Indicadores de impacto de compras inclusivas	Línea base (Promedio 2020-2022)	Escenarios (Promedio anual)	
		Conservador	Optimista
Indicador 1. Volumen de Productos Locales comprados por WFP (En toneladas)	19 798	20 151	20 318
Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones (En toneladas)	3 699	4 743	6 153
Indicador 2.A. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local (En porcentajes)	8	10	13
Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local (En porcentajes)	7	9	12
Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (En hectáreas)	3 460	4 294	5 848
Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	3 883	4 735	6 547
Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (En dólares)	492	509	495
Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 717	2 099	2 798

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5
Guatemala, algunos indicadores de impacto según escenarios



Fuente: Elaboración propia.

Mirando más en detalle el peso que tiene cada producto en los impactos y tal como se indica en el cuadro 26, es interesante observar que, en el escenario conservador, el maíz grano y el frijol contribuyen de manera distinta a las cuatro dimensiones de impacto -volumen, superficie, número de productores y empleos. En efecto, si bien el maíz aporta más del 78% del incremento de volumen, su participación es de 55% y 53% en los deltas de superficie y empleos y sólo de 38% en el número de productores. El frijol aporta 22% del incremento de volumen, 46% y 47% de la superficie y número de productores, pero es responsable de más del 65% del incremento de empleo.

En el escenario optimista, el frijol gana participación: aporta el 61%, 76% y 65% de los incrementos de superficie, número de productores y empleos, y el 36% del incremento de volumen, todo aquello en desmedro del maíz grano y arroz. El arroz, sensibilizado sólo en este escenario, tiene una participación discreta, que fluctúa entre 2% y 5%.

Cuadro 26
Guatemala, participación relativa de los productos en los impactos según escenario

Indicadores de impacto	Escenario conservador (En porcentajes)				Escenario optimista (En porcentajes)			
	Frijol	Maíz grano	Arroz	Total	Frijol	Maíz grano	Arroz	Total
Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones (En toneladas)	22	78	0	100	36	59	5	100
Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (En hectáreas)	46	54	0	100	61	34	5	100
Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	62	38	0	100	76	22	2	100
Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	47	53	0	100	65	33	2	100

Fuente: Elaboración propia.

c) Estrategia de compra inclusiva

El ejercicio de simulación entrega interesantes pistas para la estrategia de compra inclusiva. El maíz grano y el frijol se posicionan claramente como ejes principales de la estrategia de compra a pequeños productores. Es interesante observar que el frijol tracciona más el empleo que el maíz e involucra más productores. La compra inclusiva del arroz genera, por su parte, un delta de impacto acotada pero que es interesante analizar. Todo lo anterior estimula la reflexión en torno a las siguientes afirmaciones e interrogantes:

- El maíz grano puede ser considerado como uno de los ejes de la compra inclusiva en Guatemala, requiriendo un sólido apoyo a las organizaciones de pequeños maiceros para incrementar los volúmenes y calidad del producto. En este punto, y recordando que desde el año 2019 se compra también harina de maíz, es importante analizar si la estrategia de compra debe volver a focalizarse en la compra de maíz grano o incorporar también la harina de maíz, con el acompañamiento de Programas Desarrollo de Proveedores que consolide el vínculo entre la agroindustria y los pequeños productores.
- El frijol también constituye un interesante producto inclusivo en tanto motor de empleos, siempre y cuando, al igual que en el caso del maíz, se apoye las organizaciones de pequeños productores frijoleros para lograr los volúmenes y calidad requeridos por el WFP y otros compradores institucionales.
- El arroz, si bien tendría un impacto discreto en una lógica de compra inclusiva, es una cadena atractiva, desde el punto de vista de inclusión. En efecto, es una cadena con pocos actores, tanto en el eslabón productivo como en industrial, lo cual facilita la focalización de esfuerzos en el fortalecimiento de la relación agroindustria-pequeños productores.

2. Honduras

a) Valores de sensibilización

De acuerdo con lo establecido en la sección A del presente capítulo, se definieron los valores de simulación, las cuales se indican en las celdas marcadas en celeste del cuadro 27.

Cuadro 27
Honduras, productos y valores sensibilizados en escenarios futuros

Productos sensibilizados ^a	Linea base (Promedio 2020-2022)	Escenarios	
		Conservador	Optimista
Frijol			
Volumen Compra Local (<i>En toneladas</i>)	1 446	1 446	1 446
Volumen Producto Local (<i>En toneladas</i>)	938	1 446	1 446
Volumen Compra Inclusiva Directa (<i>En toneladas</i>)	0	1 446	1 446
Volumen Compra Inclusiva Indirecta (<i>En toneladas</i>)	750	0	0
A. Proporción Compra Directa Total del PMA a Pequeños Productores y Organizaciones Locales	0,0%	100,0% ^b	100,0% ^b
B. Proporción Compra Total del PMA a Intermediarios	100,0%	0,0%	0,0%
B.1. Proporción Compra Importada por Intermediarios	35,0%	0,0%	0,0%
B.2. Proporción Compra a Pequeños Productores y Organizaciones Locales por Intermediarios	52,0%	0,0%	0,0%
B.3. Proporción Compra a Medianos y Grandes Productores Locales por Intermediarios	13,0%	0,0%	0,0%
Arroz			
Volumen Compra Local (<i>En toneladas</i>)	1 436	1 436	1 436
Volumen Producto Local (<i>En toneladas</i>)	538	538	538
Volumen Compra Inclusiva Directa (<i>En toneladas</i>)	0	0	0
Volumen Compra Inclusiva Indirecta (<i>En toneladas</i>)	54	54	72
A. Proporción Compra Directa Total del PMA a Pequeños Productores y Organizaciones Locales	0,0%		0,0%
B. Proporción Compra Total del PMA a la Agroindustria	100,0%		100,0%
B.1. Proporción Materia Prima Importada por la Agroindustria	62,5%		62,5%
B.2. Proporción Materia Prima Comprada a Pequeños Productores y Organizaciones Locales por la Agroindustria	3,8%		5,0% ^c
B.3. Proporción Materia Prima Comprada a Medianos y Grandes Productores Locales por la Agroindustria	33,8%		32,5% ^d
C. Proporción Compra Total del PMA a Intermediarios	0,0%		0,0%
C.1. Proporción Compra Importada por Intermediarios	0,0%		0,0%
C.2. Proporción Compra a la Agroindustria por Intermediarios	0,0%		0,0%
C.2.1. Proporción Compra Importada por la Agroindustria	0,0%		0,0%
C.2.2. Proporción Compra a Pequeños Productores y Organizaciones Locales por la Agroindustria	0,0%		0,0%
C.2.3. Proporción Compra a Medianos y Grandes Productores Locales por la Agroindustria	0,0%		0,0%
C.3. Proporción Compra a Pequeños Productores Locales por Intermediarios	0,0%		0,0%
C.4. Proporción Compra a Medianos y Grandes Productores Locales por Intermediarios	0,0%		0,0%

Productos sensibilizados ^a	Línea base (Promedio 2020-2022)	Escenarios	
		Conservador	Optimista
Harina de maíz			
Volumen Compra Local (En toneladas)	1 484	1 484	1 484
Volumen Producto Local (En toneladas)	742	742	1 039
Volumen Compra Inclusiva Directa (En toneladas)	0	0	0
Volumen Compra Inclusiva Indirecta (En toneladas)	297	297	594
A. Proporción Compra Directa Total del PMA a Pequeños Productores y Organizaciones Locales	0,0%		0,0%
B. Proporción Compra Total del PMA a la Agroindustria	1,9%		10,0% ^e
B.1. Proporción Materia Prima Importada por la Agroindustria	50,0%		30,0% ^f
B.2. Proporción Materia Prima Comprada a Pequeños Productores y Organizaciones Locales por la Agroindustria	20,0%		40,0% ^f
B.3. Proporción Materia Prima Comprada a Medianos y Grandes Productores Locales por la Agroindustria	30,0%		30,0% ^f
C. Proporción Compra Total del PMA a Intermediarios	98,1%		90,0% ^e
C.1. Proporción Compra Importada por Intermediarios	0,0%		0,0%
C.2. Proporción Compra a la Agroindustria por Intermediarios	100,0%		100,0%
C.2.1. Proporción Compra Importada por la Agroindustria	50,0%		30,0% ^f
C.2.2. Proporción Compra a Pequeños Productores y Organizaciones Locales por la Agroindustria	20,0%		40,0% ^f
C.2.3. Proporción Compra a Medianos y Grandes Productores Locales por la Agroindustria	30,0%		30,0% ^f
C.3. Proporción Compra a Pequeños Productores Locales por Intermediarios	0,0%		0,0%
C.4. Proporción Compra a Medianos y Grandes Productores Locales por Intermediarios	0,0%		0,0%

Fuente: Elaboración propia.

^a Se recuerda que se optó por no sensibilizar el maíz grano, dado que no ya no se compra desde el año 2021.

^b El volumen máximo de compras directas (3 884 toneladas en 2013) es superior al promedio anual 2020-2022 de compra local (1 446 toneladas), razón por la cual el valor aplicado será de 100%.

^c Se incrementa la proporción de materia prima comprada por la agroindustria a pequeños productores alcanzando un 5%.

^d Se disminuye la proporción comprada a medianos y grandes productores en la misma proporción que se incrementó la participación de los grandes.

^e Se incrementa la proporción comprado por la agroindustria en desmedro de las compras realizadas por los intermediarios.

^f Se disminuye la proporción de materia prima importada en un 20% a favor de compra inclusiva.

b) Resultados de simulación

De manera aún más marcada que en Guatemala, se observa un incremento significativo de la proporción de las compras inclusivas en relación a la compra local: en volumen, alcanza 44% (conservador) y 51% (optimista) contra 30% en la línea base, mientras que en valor asciende a 58% (conservador) y 62% (optimista) contra un 40% en la línea base (cuadro 28, gráfico 6, detalles en anexo A1).

El número de pequeños productores involucrados crece en un 71% (conservador) y en un 92% (optimista), alcanzando un total de 1 526 y 1 706 productores en cada caso. Asimismo, la superficie incrementa en un 66% y 85%, respectivamente, llegando a 2 234 ha (conservador) y 2 493 ha (optimista).

Se aprecia también un significativo incremento del empleo generado: 66% en el escenario conservador y 85% el optimista, alcanzado la generación de 653 y 730 empleos anuales en los escenarios conservador y optimista, respectivamente.

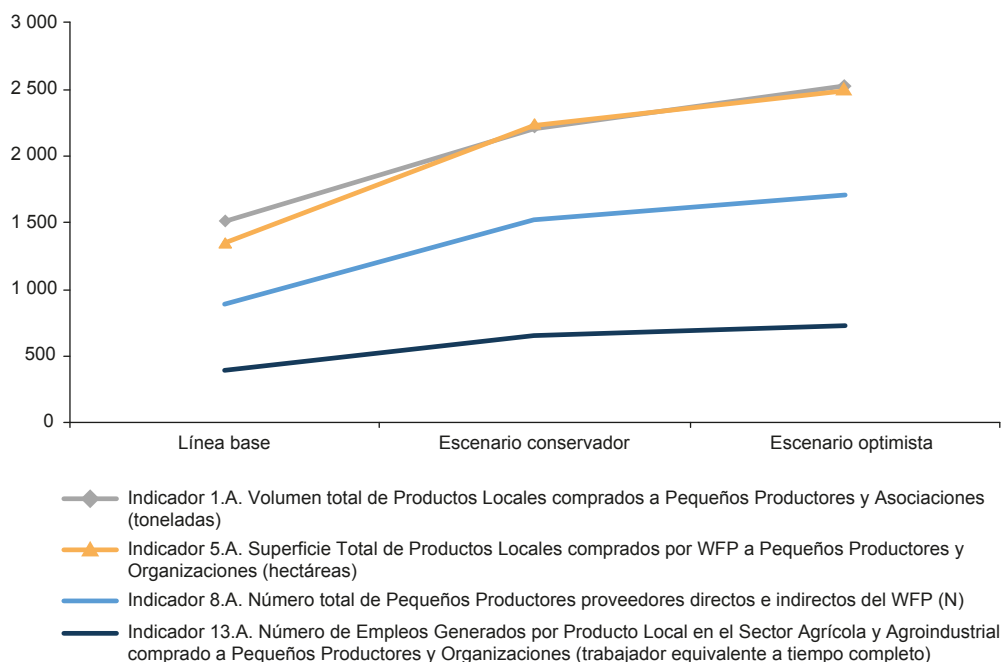
Sin embargo, el margen bruto promedio por productor decrece. Esta situación se explica por el método de cálculo: el incremento de productores involucrados es superior al crecimiento del margen bruto de la producción total, lo cual impacta negativamente en el margen bruto promedio.

Cuadro 28
Honduras, impactos según escenarios

Indicadores de impacto de compras inclusivas	Línea base (Promedio 2020-2022)	Escenarios (Promedio anual)	
		Conservador	Optimista
Indicador 1. Volumen de Productos Locales comprados por WFP (<i>En toneladas</i>)	2 631	3 140	3 436
Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En toneladas</i>)	1 512	2 208	2 523
Indicador 2.A. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	30%	44%	51%
Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	40%	58%	62%
Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (<i>En hectáreas</i>)	1 346	2 234	2 493
Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	891	1 526	1 706
Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	955	688	682
Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	394	653	730

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6
Honduras, indicadores relevantes de impacto según escenarios



Fuente: Elaboración propia.

Es también interesante analizar el peso relativo que tiene cada producto en estos escenarios. Como se puede observar en el cuadro 29, el frijol es claramente el rubro que tracciona con mayor fuerza la dinámica de compras inclusivas. En el escenario conservador, es el único responsable de los incrementos de impacto en todos los indicadores, resultado evidente considerando que fue el único rubro sensibilizado.

En el escenario optimista, el frijol se mantiene a la cabeza, aportando un 69%, 77%, 78% y 77% del impacto, en volumen, superficie, número de pequeños productores y empleos, respectivamente. Le sigue la harina de maíz, la cual contribuye a en un 29%, 22%, 22%, 22% a los impactos de las mismas cuatro dimensiones. Con un aporte muy discreto se posiciona el arroz (participa en menos de 2% al impacto, en todas las dimensiones).

Cuadro 29
Honduras, participación relativa de los productos en los impactos según escenario

Indicadores de impacto	Escenario conservador (En porcentajes)				Escenario optimista (En porcentajes)			
	Frijol	Maiz grano	Arroz	Total	Frijol	Maiz grano	Arroz	Total
Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones (En toneladas)	100	0	0	100	69	2	29	100
Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones (En hectáreas)	100	0	0	100	77	1	22	100
Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	100	0	0	100	78	0,2	21,9	100
Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Organizaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	100	0	0	100	77	0,9	21,9	100

Fuente: Elaboración propia.

c) Estrategia de compra inclusiva

El ejercicio de simulación entrega interesantes pistas para la estrategia de compra inclusiva. El frijol se posiciona claramente como el principal eje de la estrategia de compra a pequeños productores, situación totalmente esperable. Pero, además, es interesante observar que la harina de maíz, con un incremento de la compra de materia prima por parte de la agroindustria a la pequeña agricultura, también puede contribuir significativamente a un mayor impacto de las compras inclusivas. La compra inclusiva del arroz genera, por su parte, un delta de impacto muy poco significativo. Todo lo anterior estimula la reflexión en torno a las siguientes afirmaciones e interrogantes:

- El frijol puede ser considerado como eje de la compra inclusiva en Honduras, requiriendo un sólido apoyo a las organizaciones de frijoleros para incrementar los volúmenes y calidad del producto.
- La harina de maíz puede constituir también un interesante producto inclusivo, siempre y cuando se promocióne la implementación de Programas Desarrollo de Proveedores que consolide el vínculo entre la agroindustria y los pequeños productores. En este punto, la pregunta a contestar es si la estrategia de compra debe apuntar a la compra de harina de maíz, de maíz grano o a una combinación de ambos productos.
- El arroz, si bien tendría un impacto muy discreto en una lógica de compra inclusiva, es una cadena atractiva, desde el punto de vista de inclusión. En efecto, es una cadena con pocos actores, tanto en el eslabón productivo como en industrial, lo cual facilita la focalización de esfuerzos en el fortalecimiento de la relación agroindustria-pequeños productores.

3. Principales hallazgos

Los escenarios simulados nos permiten evidenciar lo siguiente:

- El método de simulación constituye una útil herramienta para orientar la estrategia de compras inclusivas, permitiendo efectuar análisis comparativos de los impactos económicos obtenidos según los productos y variables sensibilizados. Si bien en el presente estudio se simula sólo dos escenarios, basados en hipótesis de incremento de la proporción de compras inclusivas —en el más conservador, se sensibiliza solamente las compras directas de los productos de alto potencial, mientras que en el más optimista se incluye también la sensibilización de los productos de potencial medio y de las compras indirectas— en la simulación se mantiene constantes los volúmenes totales comprados en cada producto y se sensibiliza las proporciones adquiridas a cada actor (pequeños productores, medianos y grandes productores, importaciones). Ello implica que no se analiza el impacto de sustitución de un producto por otro (por ejemplo, el reemplazo de la harina de maíz por maíz grano). Complejizar este ejercicio en futuros análisis podría aportar insumos más precisos para analizar las estrategias de compras inclusivas.
- El incremento de las compras inclusivas tiene un claro impacto positivo sobre la cobertura involucrada (más productores, más superficie) y sobre el empleo generado (más empleo). Si bien este mayor impacto responde a la menor productividad que tiene este segmento de agricultores, constituye un evidente beneficio positivo para esta población más vulnerable y los territorios donde se localizan.
- El escenario conservador es realmente conservador, considerando que simula volúmenes de compras directas iguales o inferiores a los que se lograron realizar en los años 2013-2014. Se recomienda realizar ejercicios de simulación más audaces, con mayor incremento de las compras directas.
- La diferencia de impacto entre ambos escenarios es relativamente discreta. Considerando que el primer escenario sensibiliza sólo las compras inclusivas directas mientras que el segundo agrega la sensibilización de las compras indirectas, ello significa que las compras directas tienen un mayor impacto.
- El método permite a los equipos nacionales y regional del WFP replicar el ejercicio cambiando los productos y valores de las variables sensibilizadas, lo cual constituye una herramienta adaptable a los cambios tanto en las situaciones macro como microeconómicas.
- En este sentido, al igual que el método de clasificación de potencial de inclusión, constituye una herramienta muy útil para motivar el debate y reflexiones de los equipos acerca de las estrategias de compras inclusivas.

VI. Conclusiones y recomendaciones

A. Acerca del método

Las principales conclusiones que podemos sacar acerca del método diseñado y de su aplicación tienen relación con los atributos que se describen a continuación.

1. Definición de pequeño productor

Adoptar una definición de pequeño productor era necesario para este estudio, pero no era uno de sus objetivos. Por esta razón, se optó por adoptar las definiciones actualmente vigentes en las oficinas nacionales del WFP. Sin embargo, este tema es de primera importancia en un proceso de fortalecimiento de la política institucional de compras inclusivas y amerita por tanto ser debatido y consensuado, tanto al interior del propio WFP como también con los gobiernos respectivos.

En este contexto, se recomienda avanzar en las siguientes pistas de reflexión:

- La pequeña agricultura es heterogénea, pudiéndose distinguir por los menos dos grandes segmentos: i) los microproductores, que generalmente destinan parte importante de su producción al autoconsumo y que tienen varias fuentes de ingresos (trabajo asalariado y/o trabajo independiente no-agrícola). Estas familias son en general pobres; ii) los pequeños productores comerciales, cuyo ingreso proviene principalmente de la agricultura por cuenta propia y que están insertos en el mercado. El primer segmento se concibe más como la población vulnerable sujeta de programas sociales mientras el segundo es visto como un actor económico que puede beneficiar de programas de fomento económico. Esta heterogeneidad está a la base de la dificultad para establecer límites para distinguirla. Ello reafirma la necesidad que el WFP siga avanzando en esta reflexión y aporte elementos prácticos en la región para operacionalizar definiciones homogéneas de la pequeña agricultura, definiciones que deben generar las condiciones para permitir su inclusión estable en las compras institucionales.

- En las definiciones concretas adoptadas por el WFP se recomienda, entre otros:
 - Adoptar definiciones alineadas con aquellas establecidas formalmente por el país donde opera, cuando éstas existan.
 - Adoptar criterios de corte estructurales, es decir, cuyo valor es más permanente, para facilitar el proceso de clasificación. En este sentido, la superficie total de la unidad de producción es más invariable que la superficie de siembra de un rubro específico.
 - Avanzar en una mayor homogeneidad de definiciones mediante diálogos participativos entre países. Cabe además señalar que definiciones homogéneas no necesariamente significan iguales. Se puede, por ejemplo, utilizar criterios de superficies equivalentes, o nivel de ingreso en relación a la línea de pobreza del país
 - Adoptar una definición flexible de Organización de Pequeños Productores, reconociendo como tal a los grupos integrados por productores de distintos tamaños, con un piso mínimo a definir de proporción de pequeños (50% o más, por ejemplo). La combinación de productores más pequeños con otros menos pequeños en una misma organización tiene una doble ventaja: por un lado, permite incrementar los volúmenes comercializables y por otro, permite en muchos casos, empujar hacia arriba los niveles tecnológicos, los estándares de calidad de los productos, y los comportamientos comerciales de los integrantes.
 - Consensuar las definiciones adoptadas por las unidades de Compras y las de Programa del WFP para hacer converger —en la medida de lo posible— los apoyos al desarrollo y las compras inclusivas en los mismos universos de familias de pequeños productores.

2. Potencial de inclusión

Clasificar los productos según su potencial permite identificar con mayor certeza cuáles son los productos que constituyen mejores oportunidades para incrementar las compras inclusivas.

El método de clasificación propuesto tiene los defectos de sus cualidades: es simple, lo que permite que los equipos nacionales del WFP o de otras instituciones puedan replicarlo fácilmente y es concreto, entregando resultados cuantitativos de clasificación. Pero sus resultados son aproximados e indicativos. Por esta razón, constituye más una herramienta que incentiva la reflexión en torno a este tema que un método que integra la complejidad y heterogeneidad de las situaciones nacionales

Ello implica que este método, y en particular los criterios y umbrales de clasificación propuestos, son solo una referencia para guiar el análisis y reflexión, son flexibles y deben ser adaptados por los equipos a cada realidad nacional (agregación o eliminación de criterios; cambios en los umbrales propuestos; entre otros).

3. Estimación de impacto

- Es simple y replicable:
 - La recopilación de información de los valores de las variables de entrada es relativamente fácil, basándose en estadísticas nacionales y un número acotado de entrevistas con productores y vendedores proveedores del WFP. Se pueden hacer aproximaciones sucesivas, colocando órdenes de magnitud de las variables de entrada, valores que se pueden ir precisando, según el nivel de rigurosidad que se requiere. Se puede aplicar el método a distintas unidades de análisis, es decir uno o varios programas de compras de alimentos, uno o varios territorios, etc. Cabe señalar que la estimación de impacto de las compras inclusivas requiere de la estimación de impacto de las compras locales.
 - El procesamiento de la información es automático con fórmulas preestablecidas (en celdas protegidas), entregando los valores de los indicadores por producto y a nivel agregado (programa, país, región, etc.).

- La simplicidad tanto del levantamiento de la información como de su procesamiento constituye una de las fortalezas del método, por cuanto puede ser replicado por los equipos técnicos sin requerimiento de experticia econométrica.
- Es robusto: los resultados unitarios obtenidos en ambos países son del mismo orden de magnitud, lo cual refleja la robustez y consistencia de los cálculos efectuados.
- Es útil y concreto: los indicadores definidos y sus resultados son útiles y permiten “dialogar” con diferentes tipos de actores:
 - Los resultados de impactos por producto y por modalidad de compra (directa e indirecta) permiten orientar las estrategias de compra de los equipos nacionales y regional del WFP.
 - Los resultados de impactos a nivel agregado (país, región) y a nivel unitario (por tonelada o por dólar) permiten dialogar con: i) los donantes, al visibilizar y cuantificar los beneficiarios indirectos del WFP (agricultores y trabajadores); ii) los gobiernos —y el propio WFP— al generar evidencias de los beneficios de sus compras locales de alimentos y fortalecer sus políticas en esta materia; iii) las otras agencias de cooperación, en particular aquellas orientadas al fomento económico de los territorios rurales, al proporcionar datos acerca de la focalización y magnitud de los programas de fomento a implementar para garantizar la producción local inclusiva.
- Puede ser prospectivo: el método permite simular escenarios de volúmenes comprados, productividad, precios, entre otros, lo cual permite proyectar los impactos (ver más detalles en la sección siguiente).
- Es focalizado: se focaliza en los impactos que se generan en la producción primaria y su transformación. No hace un análisis específico del eslabón de logística (transporte y almacenamiento) y no considera el eslabón de distribución ni tampoco los eslabones hacia atrás, como por ejemplo fabricación de los envases, de los equipos de procesamiento, fabricación y reparación de los medios de transporte, entre otros.
- Es aproximado: por ser simple, se sustenta en supuestos y aproximaciones que limita la precisión de los resultados, entregando órdenes de magnitud.

Las principales recomendaciones son:

- Mejorar la captura y registro de información en las bases de datos del WFP: se identifica una deficiencia tanto en la herramienta de registro como también en el uso de la existente. Más específicamente:
 - El tipo de vendedores (pequeños productores y organizaciones/comercializadores (*trader*)/agroindustria: si bien las bases de datos del WFP permiten registrar esta variable, se observa un déficit de registro de información en este campo (campo vacío o mal clasificado). Es necesario insistir en la importancia de completar esta información.
 - Dentro de las compras locales, no se registra la proporción que corresponde a productos locales y productos inclusivos. Se podría solicitar a los vendedores que indiquen en su oferta la proporción aproximada del volumen ofertado que corresponde a producto local y a producto inclusivo. Ello permitiría identificar los volúmenes asociados a las compras inclusivas indirectas.
- Diseñar e implementar un sistema de registro en línea para el ingreso y procesamiento de los datos de impacto. Si bien las planillas dinámicas diseñadas en formato Excel pueden ser usadas por cualquier profesional, se podría dar un carácter más amigable y mejorar su estética mediante el diseño de un sistema ad hoc, tipo página web. Podría además permitir acceder en línea a los resultados de los distintos países, y construir reportes regionales.

4. Simulación de escenarios

La simulación de escenarios futuros tiene por objetivo estimar el impacto que podría tener un incremento de las compras inclusivas sobre las distintas dimensiones e indicadores de impacto definidos. Constituye una útil herramienta para orientar la estrategia de compras inclusivas, permitiendo efectuar análisis comparativos de los impactos económicos obtenidos según los productos y variables sensibilizados.

El método propuesto simula dos escenarios, basados en hipótesis de incremento de la proporción de compras inclusivas. En el más conservador, se sensibiliza solamente las compras directas de los productos de alto potencial, mientras que en el más optimista se incluye también la sensibilización de los productos de potencial medio y de las compras indirectas.

En la simulación se mantiene fijos los volúmenes totales comprados en cada producto y se sensibiliza las proporciones adquiridas a cada actor (pequeños productores, medianos y grandes productores, importaciones). Ello implica que no se analiza el impacto de sustitución de un producto por otro (por ejemplo, el reemplazo de la harina de maíz por maíz grano).

El método permite a los equipos nacionales y regional del WFP replicar el ejercicio cambiando los productos y valores de las variables sensibilizadas, lo cual constituye una herramienta adaptable a los cambios tanto en las situaciones macro como microeconómicas.

En este sentido, al igual que el método de clasificación de potencial de inclusión, constituye una herramienta muy útil para motivar el debate y reflexiones de los equipos acerca de las estrategias de compras inclusivas.

Si se opta por diseñar un sistema en línea para la estimación de impacto, se recomienda incluir en este sistema el modelo de simulaciones.

B. Acerca de los resultados

1. Potencial de inclusión

Es interesante observar que los mismos productos no arrojan el mismo potencial de inclusión según los países. Por ejemplo, el maíz grano clasifica con un alto potencial en Guatemala y mediano en Honduras, mientras que la palma se sitúa con un potencial medio en Honduras y bajo en Guatemala. Estas diferencias —y sobre todo el análisis desarrollado para llegar a estos resultados— son insumos valiosos tanto para definir mecanismos y criterios para los procesos licitatorios de compras del WFP como también para focalizar de manera sinérgica los programas de fomento de las instituciones.

Los productos procesados muestran un grado de inclusión mediano o bajo, lo cual plantea preguntas tales como: ¿el WFP debería priorizar la compra de productos no procesados, por ejemplo, comprar maíz grano en lugar de harina de maíz? ¿el WFP debería priorizar la compra indirecta a la agroindustria (en desmedro de los comercializadores) considerando que ésta tiene una relación directa con los productores, a la diferencia de los comercializadores?

2. Estimación de impacto y simulación de escenarios

Las principales conclusiones que queremos relevar acerca de los resultados de impacto y escenarios futuros obtenidos en ambos países son:

- La existencia de una brecha significativa en desmedro de las compras inclusivas —y por tanto una oportunidad a capturar— que va en aumento: En el Período 2013-2022, las compras inclusivas representaron el 25% en volumen y el 27% en valor de las compras locales, y el 46% en volumen y 47% en valor de los productos locales. Dicho de otra manera, un cuarto

de las compras locales y un poco menos de la mitad de los productos locales comprados por el WFP provienen de la pequeña agricultura. Estas cifras ameritan un doble comentario. Por un lado, es importante destacar que esta proporción se debe, en gran medida, a la estructura productiva de los países analizados, donde la producción de los granos básicos está en gran parte en mano de la pequeña agricultura. Ello implica que es probable que estas proporciones sean más reducidas en otros países. Por otro lado, se observa que, en tendencia, esta brecha está claramente en aumento: en Guatemala, las compras inclusivas representaron menos del 8% en volumen de la compra local en el 2022, y si bien en Honduras representaron un 28% en ese mismo año, este valor dista mucho de lo observado en los años 2013-2014 (casi 50%).

- Un real impacto de las compras inclusivas sobre la cobertura, los ingresos de los productores y la generación de empleo. Durante la década 2013-2022, se obtuvieron los siguientes resultados:
 - El promedio entre ambos países de las compras inclusivas anuales asciende a 3 147 toneladas por un valor de USD 2,63 millones.
 - La modalidad de compra directa fue levemente superior, representando el 60% en volumen y en valor de las compras inclusivas.
 - Las compras inclusivas involucraron anualmente a 2 244 pequeños productores con una superficie de casi 2 800 ha, y generaron un ingreso y margen bruto anual de casi USD 950 y USD 700, respectivamente, para cada agricultor.
 - El empleo anual generado por las compras inclusivas ascendió a 1 070 trabajadores equivalente a tiempo completo, lo cual significó un total de casi 21 400 empleos en el total de la década.
 - En valor unitario, se aprecia que cada 1 000 toneladas de productos inclusivos benefician a 767 pequeños agricultores, involucran a una superficie de 880 ha y generan 371 empleos. Cada millón de dólares de productos inclusivos benefician a 976 pequeños agricultores, involucran a una superficie de 1 112 ha y generan 478 empleos.
- Los escenarios futuros confirman el impacto positivo de las compras inclusivas, evidenciando, entre otros, un incremento del empleo generado en un 27% en el escenario más conservador y de 60% en el optimista (promedio entre ambos países). Muestran además que las compras directas tienen un mayor impacto que las indirectas.

C. Reflexiones finales

A la luz de este estudio, complementado por el análisis desarrollado en la primera etapa de diferentes programas de compras públicas de alimentos en Perú y Guatemala, podemos formular las siguientes reflexiones y recomendaciones finales:

- La compra inclusiva de alimentos es un proceso difícil y lento de implementar. Si bien los marcos legales favorables a las compras inclusivas son necesarios para avanzar en esta materia, no son de ninguna manera suficientes para garantizar estos procesos. Es así que, en Guatemala, a pesar de una Ley de Alimentación Escolar que, desde el año 2017, obliga que el 50 % de los alimentos adquiridos provengan de la Agricultura Familiar —proporción que incrementó a 70 % a partir del año 2023— hay consenso que esta meta está lejos de cumplirse. En este mismo país, el propio WFP registra bajas compras directas a la pequeña agricultura. Asimismo, en Perú, donde se aprobó en 2021 una Ley que obliga a todos los programas sociales de adquirir al menos un 30 % de alimentos de los pequeños productores, ningunos de los programas logra concretar esta meta.

- Para poder avanzar en esta materia, es indispensable trabajar paralelamente en tres dimensiones:
 - El mejoramiento de la demanda, para que ésta se alinee de mejor forma con los atributos de la oferta de la Pequeña Agricultura (PA).
 - El mejoramiento del nexo entre demanda y oferta.
 - El mejoramiento de la oferta, para que ésta se alinee de mejor forma con las condiciones de la demanda.
- Considerando la experiencia y competencia del WFP, se recomienda que focalice sus esfuerzos y acciones en a las dos primeras dimensiones, estas son la demanda y el nexo entre demanda y oferta. En este contexto, se recomienda que oriente su trabajo en el marco del siguiente enfoque:
- Soluciones a geometría variable, un enfoque multi modelos en función de los rubros: considerando la diversidad de los modelos de demanda y la heterogeneidad de la oferta, se recomienda implementar distintos modelos de proveeduría, donde las organizaciones de la PA puedan abarcar más o menos eslabones de la cadena (producción primaria, transformación, acopio, entrega) según el tipo de rubro, el nivel de desarrollo de las organizaciones, y las condiciones de la demanda. Se debe probar, descartar, corregir, escalar.
- Generación de confianza, resultados tempranos: es importante lograr y visibilizar resultados tempranos de compras inclusivas (directas o indirectas), para generar confianza y motivación de los distintos actores. Para ello es importante focalizar los esfuerzos hacia los actores que tienen mayor probabilidad de éxito, estos son las organizaciones de productores más sólidas, consorcios a conformar entre proveedores inscritos en el registro del WFP y organizaciones de pequeños productores, entre otros²⁸.
- Alianza con el sector privado, ganar-ganar: los actuales actores privados que integran la cadena (licitadores, agroindustrias, comercializadores, acopiadores, transportistas, entre otros) tienen una alta experiencia y capacidad para desenvolverse en la misma. Se recomienda identificar y fortalecer relaciones de colaboración justa entre estos actores privados y organizaciones de la PA. Se puede incentivar estas alianzas mediante puntajes adicionales en los procesos licitatorios, incentivos tributarios, etc.
- De menos a más, progresividad y sostenibilidad: son procesos de larga maduración, se requiere avanzar por etapa, con un avance progresivo de las organizaciones de agricultura familiar en las cadenas de valor. Es importante no apurar ni forzar los procesos con eventuales sobreendeudamiento, brechas entre capacidades y exigencias, que pueden terminar en quiebres financieros y humanos. También es indispensable diseñar e implementar —desde los programas de apoyo— estrategias de sostenibilidad a mediano plazo.
- Si bien las acciones prioritarias del WFP no son las mismas según el contexto-país donde está inserto, algunas son bastante universales y dicen relación con:
 - Incidir en la planificación y diversificación de los productos demandados por las instituciones públicas y el WFP, para que la demanda esté mejor alineada con los atributos de la PA.
 - Introducir modalidades “ad hoc PA” en los procesos licitatorios de las instituciones públicas y del WFP.
 - Apoyar la estructuración y agregación de la demanda (“club de compras”), cuando está muy fragmentada por ser de nivel local (organizaciones de padres, centros de atención para niños, municipios, etc.).

²⁸ Se entiende por consorcio una unión de 2 o más empresas y/o organizaciones que responden juntas a un llamado a licitación.

- Desarrollar capacidades de los equipos involucrados en los distintos procesos de compras de alimentos en todos los eslabones de la cadena (planificación, diseño de bases de licitación, evaluación de oferta, logística (bodegueros, transportistas), entre otros).
- Introducir incentivos a las compras "asociadas" (consorcios comercializador o agroindustria con organizaciones de pequeños productores; consorcios de Organizaciones de Productores) e "indirectas" (comercializador o agroindustria se abastece con productos de la AF).
- Promover modelos de agricultura de contrato con programa de desarrollo de proveedores.
- Promover y operativizar alianzas entre organizaciones de PA y actores privados que brindan servicios de apoyo (almacenamiento, maquila, transporte, etc.).
- Apoyar al desarrollo de capacidades de gestión empresarial, manejo postcosecha, almacenamiento, procesamiento de las Organizaciones de Productores.
- Analizar y proponer mejora en los modelos logísticos de los proveedores del WFP y de las instituciones públicas para que sean más inclusivos en las compras indirectas a pequeños productores (bodegas zonales, planta de maquila, otros).
- Articularse externamente con agencias de fomento de la producción como por ejemplo, FAO, FIDA, IICA u otras agencias de cooperación, servicios públicos, organismos no gubernamentales, y también empresas privadas de ventas de productos y servicios.
- Articularse internamente, buscando sinergias entre la unidad de compras y de programas del WFP.

Bibliografía

- CATIE. 2018. Cadena de Valor del Frijol en Guatemala.
- CENGICAÑA, 2014. El cultivo de la caña de azúcar en Guatemala.
- Cifuentes, Israel (2011). La agricultura familiar, sus aportes y perspectivas en la disponibilidad y acceso de granos básicos en Guatemala. FAO Delegación Guatemala.
- Chávez O., 2022. Situación del cultivo de maíz en Guatemala: principales limitaciones en la productividad. <https://revistas.usfq.edu.ec/index.php/avances/article/view/2596/2972>.
- CIRAD, 2010. Cartographie & analyse des études d'impact du commerce équitable. Autores: Isabelle Vagneron et Solveig Roquigny. UMR MOISA - Février 2010.
- CORONG E., KAGIN J., TAYLOR E., VAN DER MENSBRUGGHE D. 2022. Economic Impact Assessment of World Food Program Expenditures in East Africa Final Report on Aggregate Impacts.
- Escuela de Antropología y Centro de Estudios Interculturales e Indígenas, Pontificia Universidad Católica de Chile (2021). La Agricultura Familiar Campesina (Indígena) en las Compras Públicas del Programa de Alimentación Escolar - PAE: Informe Final. Encargado por JUNAEB, Chile: Coquelet, Jaime; Aranís, Daniela; Contreras, Daniela; Iribarra, Josefina.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Panorama Social de América Latina y el Caribe, 2023 (LC/PUB.2023/18-P/Rev.1), Santiago, 2023.
- DICTA, 2017. El cultivo de maíz, Manual para la producción del cultivo de maíz en Honduras.
- FAO, 2023. Informe de reserva y precios de maíz y frijol del productor, en las áreas de los proyectos ejecutados por FAO Guatemala al 26 de enero de 2023.
- _____. (2012). Marco Estratégico de Mediano Plazo de Cooperación de la FAO en Agricultura Familiar en América Latina y El Caribe 2012-2015.
- _____. (2016). La Agricultura Familiar alimenta a Guatemala y es base estructural del desarrollo rural integral y sostenible. Agenda 2016-2020 hacia el desarrollo social, rural, territorial y sustentable.
- _____. (2023). Proceso de formulación y aprobación de la Ley de Alimentación Escolar en Guatemala, un poderoso instrumento normativo en favor de la nutrición infantil. Autor: Leslie Analie Ortiz Guancín.
- _____. FIDA, OMS, PMA y UNICEF. 2023. El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2023. Urbanización, transformación de los sistemas agroalimentarios y dietas saludables a lo largo del continuo rural-urbano. Roma, FAO.
- FAO-BID, 2007. Políticas para la Agricultura Familiar en América Latina y El Caribe. Editores: Soto F., Rodríguez M., Falconi C.
- GREPALMA, 2021. Estadísticas socioeconómicas al año 2021. Agroindustria sostenible de aceite de palma en Guatemala.

- H. Bravo, O. Sotomayor y N. Mulder. 2022. Programas de compras públicas a los agricultores familiares: ¿un nuevo canal de ventas para el comercio justo?, Documentos de Proyectos (LC/TS.2022/130), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.
- INDAP, Qualitas Agroconsultores, 2009, Estudio de Caracterización de la Pequeña Agricultura a partir del VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal; Autores: Namdar-Irani M. y otros. Disponible aquí: <https://www.catedracampesinayalimentacion.uchile.cl/wp-content/uploads/2021/10/Qualitas-Characterizacion-AFC.pdf>.
- INE Guatemala, 2003. IV Censo Nacional Agropecuario.
- _____. (2020). Encuesta Nacional Agropecuaria con enfoque en granos básicos y cultivos permanentes (maíz, frijol, arroz, café, caña de azúcar, hule, palma africana) Año agrícola 2019–2020.
- ITF (2023), ITF Transport Outlook 2023, OECD Publishing. Paris, <https://doi.org/10.1787/b6ccgad5-en>
- MAGA, (2023). Informe situacional de granos básicos. Enero 2019 a Noviembre 2022. Gobierno de Guatemala.
- _____. (2017). Programa de agricultura familiar para el fortalecimiento de la economía campesina -PAFFEC- 2016-2020. –resumen.
- M. Namdar y C. Saa, “Las compras locales de alimentos como posible factor de desarrollo en América Latina y el Caribe: estimación del impacto de las compras locales del Programa Mundial de Alimentos en Honduras y Guatemala”, Documentos de Proyectos (LC/TS.2023/203), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2024.
- Ministerio de Educación de Guatemala, 2021. Ley de alimentación escolar decreto número 16-2017 reformado por el decreto número 12-2021.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, 2018. Guía de referencia Agricultura familiar sensible a la nutrición Para prevenir la desnutrición crónica. Gobiernos de Guatemala.
- Nuria Caimmi (2021). Las compras públicas a la Agricultura Familiar. Aproximación en clave comparativa entre Argentina y Brasil. XIV Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- ODEPA, Qualitas Agroconsultores, 2009, Estudio de Caracterización de los hogares de las explotaciones silvoagropecuarias a partir del VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal; Autores: Namdar-Irani M. y otros. Disponible aquí. chrome-extension://efaidnbmninnibpcjpcglclefindmkaj/https://www.odepa.gob.cl/odepaweb/servicios-informacion/publica/Estudio_hogares_de_las_explotaciones_silvoagropecuarias.pdf.
- PROINDER, IICA, 2007. Los pequeños productores en la República argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuario 2002.
- Ramirez, J. 2008. Análisis del impacto económico de la introducción de maíz transgénico con resistencia a insectos en Honduras. Zamorano.
- Secretaría de Agricultura y Ganadería, 2021. Frijol, análisis de coyuntura.
- SAG, IICA, 2015. Plan estratégico y programa de inversión para el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena de valor del arroz en Honduras.
- SHARP, sf, La Relación Entre Pequeños Productores y Empresas del Sector Palmero en Honduras
- Villalobos y Asociados. (2022a). Informe final de la cadena de valor del maíz en Guatemala.
- _____. (2022b). Informe final de la cadena de valor del maíz en Guatemala.
- WFP, sf. Servicio de consultoría: mapa de necesidades de capacidades para implementar la política de compras estatales a productores de agricultura familiar. Reporte final.
- _____. (2023). Cadenas de valor de maíz blanco y frijol negro en Guatemala.
- _____. (2023a). Definiciones para pequeño agricultor y organización de productores relacionado a la LRFPP. Oficina de Guatemala. Septiembre 2023. 2023b. Definiciones conceptuales; Pequeño/a agricultor/a y organización de agricultores/a. Oficina de Honduras. Septiembre 2023.
- _____. (2023a). Definiciones para pequeño agricultor y organización de productores relacionado a la LRFPP. Oficina de Guatemala. Septiembre 2023. 2023c. The new SAMS value chain framework Leveraging demand, improving livelihoods, strengthening food systems Smallholder Agricultural Market Support (SAMS).
- _____. (2023a). Definiciones para pequeño agricultor y organización de productores relacionado a la LRFPP. Oficina de Guatemala. Septiembre 2023.
- _____. (2022a). Diagnóstico de organizaciones de frijol en Honduras con uso de metodología FORMA.

- _____ (2022b). Evaluación de organizaciones de productores de maíz y frijol en Guatemala.
- _____ (2022c). Plan estratégico para Honduras (2023-2027).
- _____ (2022d). Proyecto de plan estratégico para el Perú (2023-2026).
- _____ (2021a). Plan Estratégico del WFP para 2022-2025. Junta Ejecutiva Segundo período de sesiones ordinario. Roma, 15-18 de noviembre de 2021.
- _____ (2021b). Informe de Estudio de Factibilidad Reserva Estratégica Maíz y frijol Biofortificado en Guatemala. Autor: Villalobos y Asociados, Consultoría para El Desarrollo. S. A.
- _____ (2021c). Análisis de los principales desafíos y necesidades de los pequeños agricultores para vincularse a mercados institucionales en el Perú. Informe final.
- _____ (2021d). Caracterización de la demanda y la oferta de arroz fortificado.
- _____ (2021e). Nota de política para el fortalecimiento de la articulación de los pequeños productores a las compras públicas.
- _____ (2021e). Mapeo de experiencias exitosas de Programas de Alimentación Escolar que promueven la adquisición de alimentos de pequeños agricultores.
- _____ (2020). Proyecto de plan estratégico para Guatemala (2021-2024).
- _____ (2019). Política sobre las compras locales y regionales de alimentos. Junta Ejecutiva Segundo período de sesiones ordinario Roma, 18-21 de noviembre de 2019.
- WFP, MIDAGRI. 2022c. Plan de fortalecimiento de capacidades para la implementación de la ley de compras públicas en la región de Ayacucho.
- WFP, Gobierno de Honduras. Sf. Cadena de valor de frijol en Honduras con enfoque en: sub-cadena de compras públicas del programa de alimentación escolar sub-cadena de compras públicas del instituto hondureño de mercadeo agrícola.
- WFP, Gobierno de Honduras. Sf. Cadena de valor para tomate y zanahoria en Honduras con enfoque en: sub-cadena de compras públicas del programa de alimentación escolar PNAE sub-cadena de compras del supermercado la colonia.

Anexo A1

Estimación del potencial de inclusión de los productos e indicadores de impacto

A continuación, se presenta la estimación del potencial de inclusión de la cartera de productos comprados por el WFP en Guatemala (cuadros A1.3 a A1.9) y Honduras (cuadros A1.10 a A1.15). Se basa en los criterios y umbrales presentados en los cuadros A1.1 y A1.2.

Cuadro A1.1
Criterios y umbrales de clasificación del potencial de inclusión por producto

Criterios	Potencial de inclusión		
	Bajo (0 puntos)	Medio (50 puntos)	Alto (100 puntos)
6. Actual participación de los pequeños productores en la cadena	Menos del 25% de la superficie o producción está en mano de la pequeña agricultura.	Entre el 25 y 50% de la superficie o producción está en mano de la pequeña agricultura.	Más del 50% de la superficie o producción está en mano de la pequeña agricultura.
7. Proporción de la oferta en el mercado proveniente de pequeños productores	Inferior al 10%	Entre 10% y 20%	Más del 20%
8. Inocuidad ^a	Con alto riesgo: - Carnes, pollo y otras aves - Huevos, - Productos lácteos - Pescados y mariscos;	Con riesgo mediano: - Harina de trigo - Harina de maíz - Arroz en grano - Aceite vegetal - Hortalizas y frutas crudas - Maíz	Con bajo riesgo: - Azúcar - Arroz parabolizado - Frijol - Garbanzos - Lentejas - Avena - Arveja - Sorgo - Trigo - Cebada
9. Grado de transformación requerido	Producto que debe ser procesado en la agroindustria. Por ejemplo: harinas, azúcar y arroz.	Productos que requieren un proceso simple en post cosecha, tal como secado o selección. Por ejemplo, maíz y frijol.	Producto que no requiere ningún proceso de transformación (hortalizas, frutas, tubérculos, huevos o miel).
10. Grado de asociatividad existente	Sin o con baja asociatividad de los pequeños productores en la cadena.	Con cierta asociatividad de los pequeños productores en la cadena, pero poco fortalecida.	Con buena asociatividad de los pequeños productores en la cadena.

Fuente: Elaboración propia.

^aSegún la matriz de riesgo de la canasta de alimentos del WFP, Oficina regional de Panamá.

Cuadro A1.2
Definición de los estratos de potencial de inclusión por producto

Puntaje total obtenido / puntaje máximo	Potencial de inclusión
Superior a 70%	Alto
Entre 30% y 70%	Medio
Inferior a 30%	Bajo

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.3
Potencial de inclusión del frijol en Guatemala

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	100	2	200	79% de la producción total está en mano de productores de menos de 5 mz (Censo Agrícola 2003).
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	100	2	200	70% del excedente comercializado está en manos de productores de menos de 5 mz (Censo Agrícola 2003) ^a .
Criterio 3 (Inocuidad)	100	1	100	Puntaje de la matriz de riesgo = 3 (de 0 a 5 equivale a bajo riesgo según la matriz de riesgo de WFP)
Criterio 4 (Transformación)	50	1	50	Requiere transformación simple (secado, limpieza y selección).
Criterio 5 (Asociatividad)	0	1	0	<ul style="list-style-type: none"> - Se estima que unos 15 000 pequeños productores frijoleros son organizados (8% del total) y que contribuyen en menos del 5% de la producción (CATIE, 2018).calificación (WFP, 2022b). - Las organizaciones son poco fortalecidas: el 92% de 24 organizaciones de pequeños productores de maíz y frijol evaluadas según la metodología FORMA del WFP obtuvieron una baja calificación (WFP, 2022b).
Total	0	7	550	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			79%	
Potencial de inclusión			Alto	

Fuente: Elaboración propia.

^a Se asume un autoconsumo anual de 2 quintales por familia.

Cuadro A1.4
Potencial de inclusión del maíz grano en Guatemala

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	100	2	200	<ul style="list-style-type: none"> - 56% de la producción total está en mano de productores de menos de 5 mz (Censo Agrícola 2003) - 68% de la producción nacional de maíz es producida por la Agricultura Familiar Cifuentes, Israel (2011).
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	100	2	200	42% del excedente comercializado está en manos de productores de menos de 5 mz (Censo Agrícola 2003) ^a .
Criterio 3 (Inocuidad)	100	1	100	Puntaje de la matriz de riesgo = 5 (de 0 a 5 equivale a bajo riesgo según la matriz de riesgo de WFP).
Criterio 4 (Transformación)	50	1	50	Requiere transformación simple (secado, limpieza y selección).
Criterio 5 (Asociatividad)	0	1	0	<ul style="list-style-type: none"> - Se estima que solo el 8% de los productores de maíz son organizados (Chávez, 2022). - Las organizaciones son poco fortalecidas: el 92% de 24 organizaciones de pequeños productores evaluadas según la metodología FORMA del WFP obtuvieron una baja calificación (WFP, 2022b).
Total	0	7	550	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			79%	
Potencial de inclusión			Alto	

Fuente: Elaboración propia.

^a Se asume un autoconsumo anual de 11 quintales por familia.

Cuadro A1.5
Potencial de inclusión del arroz en Guatemala

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	50	2	100	De 3 500 arroceros, se estima que 95% son pequeños (3 mz promedio), los cuales siembran el 90% de las 11 000 ha sembradas (ARROZGUA, comunicación personal del Gerente General, 2023)a. Sin embargo, el Censo 2003 indica que sólo el 17% de la superficie y el 14% de la producción está en manos de pequeños productores. Se aplica un puntaje medio.
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	50	2	100	Toda la producción es comercializada. Se estima que entre un 10% y 20% proviene de pequeños productores, los cuales venden principalmente a medianos productores o intermediarios, raramente venden directamente a molinos.
Criterio 3 (Inocuidad)	100	1	100	Puntaje de la matriz de riesgo = 3 (de 0 a 5 equivale a bajo riesgo según la matriz de riesgo de WFP)
Criterio 4 (Transformación)	0	1	0	Requiere transformación industrial.
Criterio 5 (Asociatividad)	50	1	50	ARROZGUA es un gremio relativamente fuerte que tiene la particularidad de agrupar productores e industria. Se establece un convenio de compraventa entre ambos actores.
Total	0	7	350	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			50%	
Potencial de inclusión				Medio

Fuente: Elaboración propia.

^a ARROZGUA: Asociación Guatemalteca del Arroz.

Cuadro A1.6
Potencial de inclusión de la harina de maíz en Guatemala

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	0	2	0	La industria molinera importa más del 80% de su materia prima (más barato; mejor rendimiento industrial). La materia prima nacional proviene de medianos o grandes agricultores (comunicación personal, ALCSA).
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	0	2	0	Idem anterior.
Criterio 3 (Inocuidad)	50	1	50	Puntaje de la matriz de riesgo = 6 (de 5 a 7,5 equivale a riesgo medio según la matriz de riesgo de WFP).
Criterio 4 (Transformación)	0	1	0	Requiere transformación industrial.
Criterio 5 (Asociatividad)	0	1	0	No se identifican organizaciones de pequeños productores que comercializan maíz a la agroindustria.
Total	0	7	50	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			7%	
Potencial de inclusión				Bajo

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.7
Potencial de inclusión de la palma en Guatemala

Criterios	Puntaje	Coeficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	0	2	0	La mayoría de la producción es de grandes empresas. Para ser rentable se requiere más de 60 mz, los más pequeños tienen entre 15 a 20 manzanas. La palma es de ciclo largo, se demora 4 a 5 años antes de madurar y tiene un alto costo de mantención. Existen algunas plantaciones comunitarias donde cada agricultor tiene 1 o 2 manzanas, pero es poco frecuente (comunicación oral, Milton del Cid, WFP).
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	0	2	0	Idem anterior.
Criterio 3 (Inocuidad)	50	1	50	Puntaje de la matriz de riesgo = 6 (de 5 a 7,5 equivale a riesgo medio según la matriz de riesgo de WFP).
Criterio 4 (Transformación)	0	1	0	Requiere transformación industrial.
Criterio 5 (Asociatividad)	0	1	0	No se identifican organizaciones de pequeños productores que comercializan palma a la agroindustria.
Total	0	7	50	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			7%	
Potencial de inclusión			Bajo	

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.8
Potencial de inclusión de la caña de azúcar en Guatemala

Criterios	Puntaje	Coeficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	0	2	0	La gran mayoría de la producción es de 10 ingenios azucareros que tienen plantaciones propias y además se proveen de grandes productores vía agricultura de contrato. No hay pequeños productores en el rubro. (comunicación oral, Milton del Cid, WFP).
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	0	2	0	Idem anterior.
Criterio 3 (Inocuidad)	100	1	100	Puntaje de la matriz de riesgo = 4 (de 0 a 5 equivale a bajo riesgo medio según la matriz de riesgo de WFP).
Criterio 4 (Transformación)	0	1	0	Requiere transformación industrial.
Criterio 5 (Asociatividad)	0	1	0	No se identifican organizaciones de pequeños productores que comercializan caña a los ingenios.
Total	0	7	100	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			14%	
Potencial de inclusión			Bajo	

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.9
Potencial de inclusión de la avena en Guatemala

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	0	2	0	No se produce avena en el país.
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	0	2	0	No se produce avena en el país.
Criterio 3 (Inocuidad)	100	1	100	Puntaje Matriz de riesgo = 3 (de 0 a 5 equivale a bajo riesgo según Matriz de Riesgo de WFP)
Criterio 4 (Transformación)	0	1	0	Requiere transformación industrial
Criterio 5 (Asociatividad)	0	1	0	No se produce avena en el país, no hay organizaciones
Total	0	7	100	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			14%	
Potencial de inclusión				Bajo

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.10
Potencial de inclusión del frijol en Honduras

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	100	2	200	Al menos un 80% de la producción proviene de pequeños productores (comunicación personal Portal del Granero, EMIL, IHMA).
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	100	2	200	Idem anterior.
Criterio 3 (Inocuidad)	100	1	100	Puntaje Matriz de riesgo = 3 (de 0 a 5 equivale a bajo riesgo según Matriz de Riesgo de WFP).
Criterio 4 (Transformación)	50	1	50	Requiere transformación simple (secado, limpieza y selección).
Criterio 5 (Asociatividad)	50	1	50	- Se identifican unas 20 organizaciones de pequeños productores de frijol (UPEG-SAG, 2021). - Existen organizaciones de pequeños productores de frijol y maíz, pero son poco fortalecidas: el 76% de 41 organizaciones de pequeños productores evaluadas según la metodología FORMA del WFP obtuvieron una baja calificación (WFP, 2022a). Sin embargo, existe 6 a 7 organizaciones con mayor capacidad.
Total	0	7	600	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			86%	
Potencial de inclusión				Alto

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.11
Potencial de inclusión del maíz grano en Honduras

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	50	2	100	45% de la producción total está en mano de productores de menos de 5 mz (Ramirez, 2008).
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	50	2	100	Idem anterior.
Criterio 3 (Inocuidad)	100	1	100	Puntaje Matriz de riesgo = 5 (de 0 a 5 equivale a bajo riesgo según Matriz de Riesgo de WFP).
Criterio 4 (Transformación)	50	1	50	Requiere transformación simple (secado, limpieza y selección).
Criterio 5 (Asociatividad)	50	1	50	Existen organizaciones de pequeños productores de frijol y maíz, pero son poco fortalecidas: el 76% de 41 organizaciones de pequeños productores evaluadas según la metodología FORMA del WFP obtuvieron una baja calificación (WFP, 2022a). Existen una 10 organizaciones con mayor capacidad.
Total	0	7	400	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			57%	
Potencial de inclusión				Medio

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.12
Potencial de inclusión del arroz en Honduras

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	50	2	100	Hay cerca de 2 300 arroceros, de todo tamaño, pero hay una proporción importante de pequeños con bajo nivel tecnológico (1 a 3 mz)(SAG, IICA, 2015). La desprotección arancelaria genera dificultad a la cadena nacional, pero el IHMA y algunas agroindustrias buscar apoyar a la producción nacional. Se estima una puntuación media.
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	50	2	100	Idem anterior.
Criterio 3 (Inocuidad)	100	1	100	Puntaje Matriz de riesgo = 3 (de 0 a 5 equivale a bajo riesgo según Matriz de Riesgo de WFP).
Criterio 4 (Transformación)	0	1	0	Requiere transformación industrial.
Criterio 5 (Asociatividad)	0	1	0	No se identifican asociaciones de pequeños productores de arroz.
Total	0	7	300	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			43%	
Potencial de inclusión				Medio

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.13
Potencial de inclusión de la harina de maíz en Honduras

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	50	2	100	IHMA y algunas agroindustrias buscar apoyar a la compra a pequeños productores. Se estima una puntuación media.
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	50	2	100	Idem anterior.
Criterio 3 (Inocuidad)	50	1	50	Puntaje Matriz de riesgo = 6 (de 5 a 7,5 equivale a riesgo medio según Matriz de Riesgo de WFP)
Criterio 4 (Transformación)	0	1	0	Requiere transformación industrial.
Criterio 5 (Asociatividad)	50	1	50	Se identifican algunas cooperativas de pequeños productores que comercializan maíz a la agroindustria.
Total	0	7	300	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			43%	
Potencial de inclusión			Medio	

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.14
Potencial de inclusión de la palma en Honduras

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	50	2	100	El sector palmero cuenta con un número importante de empresas del sector social (Empresas Asociativas Campesinas y Empresas Cooperativas Agroindustriales de la Reforma Agraria) y un sector de productores independientes donde más de 17 mil poseen menos de 10 ha (Sharp, sf).
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	50	2	100	Se estima que entre el 25% y 48% de la fruta proviene de pequeños productores de hasta 50 ha (Sharp, sf).
Criterio 3 (Inocuidad)	50	1	50	Puntaje Matriz de riesgo = 6 (de 5 a 7,5 equivale a riesgo medio según Matriz de Riesgo de WFP).
Criterio 4 (Transformación)	0	1	0	Requiere transformación industrial.
Criterio 5 (Asociatividad)	50	1	50	Se identifican numerosas organizaciones de pequeños productores palmeros. Es una cadena bien estructurada y con favorables proyecciones.
Total	0	7	300	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			43%	
Potencial de inclusión			Medio	

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.15
Potencial de inclusión de la harina de trigo en Honduras

Criterios	Puntaje	Coficiente	Puntaje ponderado	Fundamentos
Criterio 1 (Participación PP)	0	2	0	No se produce trigo en el país.
Criterio 2 (Oferta PP en el mercado)	0	2	0	No se produce trigo en el país.
Criterio 3 (Inocuidad)	50	1	50	Puntaje Matriz de riesgo = 7 (de a 5 a 7,5 equivale a riesgo medio según Matriz de Riesgo de WFP).
Criterio 4 (Transformación)	0	1	0	Requiere transformación industrial.
Criterio 5 (Asociatividad)	0	1	0	No se produce avena en el país, no hay organizaciones.
Total	0	7	50	
% Puntaje ponderado/ puntaje máximo (700)			7%	
Potencial de inclusión				Bajo

Fuente: Elaboración propia.

Indicadores de impacto

Los indicadores propuestos tienen los siguientes atributos: i) son fáciles de calcular, basándose principalmente en información ya disponible (registrada por el WFP en sus sistemas de seguimiento y en los estudios de cadenas de valor que realiza); ii) son indicadores de resultado clásicos (empleo, ingreso, cobertura), lo cual permite comparaciones con datos nacionales; iii) entregan orden de magnitud; iv) son calculables en otros programas públicos y en otros países de la región; v) permiten simular escenarios y efectuar análisis comparativo.

En este contexto, a partir de lo establecido en la etapa 1:

- Se agregan 34 indicadores que estiman el aporte específico de los pequeños productores y sus organizaciones en las distintas dimensiones de impacto señaladas.
- Para los indicadores de volúmenes, de valores y de cobertura, se diferencia el impacto según se trate de una compra directa o indirecta, asumiendo como indirectas todas aquellas compras que los vendedores declaran como tal, con independencia de su formalización contractual.
- Para dimensionar la participación de los productos inclusivos, se calcula su proporción tanto en relación con el total de compra local como también al total de producto local.
- Se calculan los indicadores unitarios en función del total de compras inclusivas, sin diferenciar las compras directas y las indirectas: arrojarían las mismas cifras puesto que se ha asumido los mismos valores en el comportamiento productivo y comercial de los pequeños productores, con independencia que provean en forma directa o indirecta.

Es importante señalar que, si bien se estima el valor anual de estos indicadores para el periodo 2013-2022, para efectos de simplificación se aplican los valores reales solo al volumen y valor de las compras locales, datos disponibles en la base de datos del WFP. Para todas las otras variables (proporción de importaciones, rendimientos, requerimientos de mano de obra, precio, etc.) se aplica de forma retroactiva los valores recabados en los estudios recientes y entrevistas, o sea, los valores actualmente vigentes.

Cuadro A1.16
Indicadores utilizados para la estimación del impacto económico de las compras inclusivas de alimentos

Dimensión de impacto	Nº y nombre del indicador compra local (Etapa 1)	Unidad	Nº y nombre del indicador adicional compra inclusiva (Etapa 2)
Producto Local	Indicador 1. Volumen de Productos Locales comprados por WFP	TM	Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones. Indicador 1.B. Volumen de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Organizaciones. Indicador 1.C. Volumen de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Organizaciones.
	Indicador 2. Proporción del volumen de Productos Locales en las Compras Locales	%	Indicador 2.A. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local. Indicador 2.B. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra Local. Indicador 2.C. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra Local. Indicador 2.D. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local. Indicador 2.E. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local. Indicador 2.F. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local.
	Indicador 3. Valor de Productos Locales comprados por WFP	USD	Indicador 3.A. Valor total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones. Indicador 3.B. Valor de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Organizaciones. Indicador 3.C. Valor de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Organizaciones.
	Indicador 4. Proporción del valor de Productos Locales en las Compras Locales	%	Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local. Indicador 4.B. Porcentaje del Valor Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra Local. Indicador 4.C. Porcentaje del Valor Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra Local. Indicador 4.D. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra de Producto Local. Indicador 4.E. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra de Producto Local. Indicador 4.F. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra de Producto Local.
Cobertura	Indicador 5. Superficie de Productos Locales comprados por WFP	ha	Indicador 5.A. Superficie total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones. Indicador 5.B. Superficie Total de Productos Locales comprados Directamente por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones. Indicador 5.C. Superficie Total de Productos Locales comprados Indirectamente por WFP a Pequeños Productores y Organizaciones.
	Indicador 6. Superficie asociada a la compra de 1.000 TM de Productos Locales	ha/ 1.000 TM	Indicador 6.A. Superficie asociada a la compra de 1.000 TM de Productos comprados a Pequeños Productores y Organizaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta).
	Indicador 7. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos Locales	ha/ 1 millón de USD	Indicador 7.A. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos comprados a Pequeños Productores y Organizaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta).

Dimensión de impacto	Nº y nombre del indicador compra local (Etapa 1)	Unidad	Nº y nombre del indicador adicional compra inclusiva (Etapa 2)
Cobertura	Indicador 8. Número de Agricultore/as Locales proveedore/as del WFP	Nº	Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP. Indicador 8.B. Número total de Pequeños Productores proveedores directos del WFP. Indicador 8.C. Número total de Pequeños Productores proveedores indirectos del WFP
	Indicador 9. Número de Agricultore/as Locales proveedore/as del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales	Nº/ 1.000 TM	Indicador 9.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones.
	Indicador 10. Número de Agricultore/as Locales proveedore/as del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales	Nº/ 1 millón de USD	Indicador 10.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Organizaciones.
Ingreso	Indicador 11. Ingreso Promedio por Productor por Venta al WFP	USD	Indicador 11.A. Ingreso Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP.
	Indicador 12. Margen Bruto Promedio por Productor por Venta al WFP	USD	Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP.
Empleo	Indicador 13. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial	FTE	Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Organizaciones.
	Indicador 14. Número de Empleos Generados por la Logística asociada a Producto Local	FTE	Sin indicador adicional.
	Indicador 15. Número Total de Empleos Generados por Producto Local	FTE	Indicador 15.A. Número total de Empleos Generados por Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones.
	Indicador 16. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local	FTE/ 1.000 TM	Indicador 16.A. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones.
	Indicador 17. Empleo Unitario por Valor de Producto Local	FTE/ 1 millón de USD	Indicador 17.A. Empleo Unitario por Valor de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Organizaciones.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.17
Guatemala. Indicadores de impacto de las compras inclusivas por año.

	Año										Promedio período
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Indicador 1. Volumen de Productos Locales comprados por WFP (<i>En toneladas</i>)	2 401	7 191	4 562	469	819	573	942	35 830	9 453	14 111	7 635
Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En toneladas</i>)	1 729	6 461	2 099	469	819	573	260	6 723	1 992	2 383	2 351
Indicador 1.B. Volumen de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En toneladas</i>)	1 582	6 291	1 497	469	819	573	153	1 844	373	350	1 395
Indicador 1.C. Volumen de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En toneladas</i>)	147	170	603	0	0	0	107	4 879	1 619	2 033	956
Indicador 2. Porcentaje del Volumen de Productos Locales sobre las Compras Locales (<i>En porcentajes</i>)	73%	88%	51%	100%	55%	100%	34%	40%	51%	45%	46%
Indicador 2.A. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	53%	79%	23%	100%	55%	100%	9%	8%	11%	8%	14%
Indicador 2.B. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	48%	77%	17%	100%	55%	100%	5%	2%	2%	1%	8%
Indicador 2.C. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	5%	2%	7%	0%	0%	0%	4%	5%	9%	6%	6%
Indicador 2.D. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	72%	90%	46%	100%	100%	100%	28%	19%	21%	17%	31%
Indicador 2.E. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	66%	87%	33%	100%	100%	100%	16%	5%	4%	2%	18%
Indicador 2.F. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	6%	2%	13%	0%	0%	0%	11%	14%	17%	14%	13%
Indicador 3. Valor de Productos Locales comprados por WFP (<i>En dólares</i>)	1 288 020	3 425 711	2 312 757	196 727	452 081	311 794	935 760	30 806 292	8 297 549	16 031 877	6 405 857
Indicador 3.A. Valor Total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En dólares</i>)	868 304	3 012 945	1 068 300	196 727	452 081	311 794	263 375	5 219 728	1 621 390	2 596 779	1 561 143

	Año										Promedio período
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Indicador 3.B. Valor de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Asociaciones <i>(En dólares)</i>	799 196	2 929 334	777 796	196 727	452 081	311 794	154 551	871 587	183 897	255 336	693 230
Indicador 3.C. Valor de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Asociaciones <i>(En dólares)</i>	69 109	83 612	290 504	0	0	0	108 824	4 348 141	1 437 494	2 341 444	867 913
Indicador 4. Porcentaje del Valor de la Compra de Producto Local sobre el Valor Total de la Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	68%	79%	36%	100%	28%	100%	39%	37%	50%	48%	43%
Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	46%	69%	17%	100%	28%	100%	11%	6%	10%	8%	10%
Indicador 4.B. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	42%	68%	12%	100%	28%	100%	6%	1%	1%	1%	5%
Indicador 4.C. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	4%	2%	5%	0%	0%	0%	5%	5%	9%	7%	6%
Indicador 4.D. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra de Producto Local <i>(En porcentajes)</i>	67%	88%	46%	100%	100%	100%	28%	17%	20%	16%	24%
Indicador 4.E. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra de Producto Local <i>(En porcentajes)</i>	62%	86%	34%	100%	100%	100%	17%	3%	2%	2%	11%
Indicador 4.F. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra de Producto Local <i>(En porcentajes)</i>	5%	2%	13%	0%	0%	0%	12%	14%	17%	15%	14%
Indicador 5. Superficie de Productos Locales comprados por WFP <i>(En hectáreas)</i>	844	2 226	1 460	134	303	235	634	14 849	4 390	6 620	3 169
Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones <i>(En hectáreas)</i>	1 258	3 910	1 383	261	600	469	437	6 009	1 837	2 535	1 870
Indicador 5.B. Superficie Total de Productos Locales comprados Directamente por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones <i>(En hectáreas)</i>	1 162	3 800	1 016	261	600	469	256	1 077	207	194	904
Indicador 5.C. Superficie Total de Productos Locales comprados Indirectamente por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones <i>(En hectáreas)</i>	97	110	368	0	0	0	180	4 932	1 629	2 340	966

	Año										Promedio período
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Indicador 6. Superficie de Productos Locales Comprados por WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Productos Locales <i>(En hectáreas)</i>	352	310	320	285	369	410	673	414	464	469	407
Indicador 6.A. Superficie Asociada a la compra de 1.000 TM de Productos Comprados a Pequeños Productores y Asociaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) <i>(En hectáreas)</i>	728	605	659	556	732	818	1 681	894	922	1 064	866
Indicador 7. Superficie de Productos Locales comprados por WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Productos Locales <i>(En hectáreas)</i>	656	650	631	679	669	754	677	482	529	413	614
Indicador 7.A. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos comprados a Pequeños Productores y Asociaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) <i>(En hectáreas)</i>	1 449	1 298	1 295	1 324	1 327	1 503	1 658	1 151	1 133	976	1 311
Indicador 8. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP	519	1 005	723	45	199	180	727	12 248	3 895	6 180	2 572
Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	1 199	3 116	1 207	186	574	486	607	6 580	2 046	3 024	1 902
Indicador 8.B. Número total de Pequeños Productores proveedores directos del WFP	1 115	3 021	911	186	574	486	356	822	148	139	776
Indicador 8.C. Número total de Pequeños Productores proveedores indirectos del WFP	84	95	296	0	0	0	251	5 758	1 898	2 886	1 127
Indicador 9. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Producto Local	216	140	158	96	243	313	772	342	412	438	313
Indicador 9.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales comprados a pequeños productores y asociaciones	693	482	575	397	701	848	2 334	979	1 027	1 269	931
Indicador 10. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Producto Local	403	294	313	229	440	576	777	398	469	385	428
Indicador 10.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales comprados a Pequeños productores y asociaciones	1 381	1 034	1 130	946	1 270	1 559	2 303	1 261	1 262	1 165	1 331
Indicador 11. Ingreso Promedio por Productor por Venta al WFP <i>(En dólares)</i>	2 673	3 636	3 320	4 842	2 545	2 204	1 475	3 398	2 186	3 004	2 928

	Año										Promedio período
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Indicador 11.A. Ingreso Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	798	950	870	1 058	794	734	553	696	684	639	77 ⁸
Indicador 12. Margen Bruto Promedio por Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	2 005	2 727	2 490	3 631	1 908	1 653	1 106	2 549	1 639	2 253	2 19 ⁶
Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	607	747	673	847	603	548	381	513	503	461	58 ⁸
Indicador 13. Número de Empleos Generados por el Sector Agrícola y Agroindustrial (trabajador equivalente a tiempo completo)	392	1 026	674	61	142	111	310	7 096	2 104	3 179	1 50 ⁹
Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	574	1 751	625	116	273	215	216	3 004	881	1 266	89 ²
Indicador 14. Número de Empleos Generados por la Logística (trabajador equivalente a tiempo completo)	17	25	34	16	4	1	5	241	191	194	7 ³
Indicador 15. Número Total de Empleos Generados (trabajador equivalente a tiempo completo)	408	1 050	709	77	146	112	316	7 337	2 295	3 373	1 58 ²
Indicador 15.A. Número total de Empleos Generados por Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	591	1 776	660	131	278	217	221	3 245	1 071	1 460	96 ⁵
Indicador 16. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local)	170,10	146,09	155,32	163,91	178,39	195,96	335,20	204,77	242,81	239,02	20 ³
Indicador 16.A. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local comprado a pequeños productores y asociaciones)	341,61	274,92	314,15	280,08	338,91	377,91	850,67	482,60	537,89	612,71	44 ¹
Indicador 17. Empleo Unitario por Valor Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local)	317	307	306	391	323	360	337	238	277	210	30 ⁷
Indicador 17.A. Empleo Unitario por Valor de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local a pequeños productores y asociaciones)	680	590	617	668	614	695	839	622	661	562	65 ⁵

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.18
Honduras. Indicadores de impacto de las compras inclusivas por año

	Año										Promedio periodo
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Indicador 1. Volumen de Productos Locales comprados por WFP (En toneladas):	11 895	8 477	12 101	5 888	5 465	4 930	7 139	3 357	388	4 149	6 379
Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Asociaciones (En toneladas)	7 840	6 322	7 465	3 609	3 347	2 624	3 681	2 029	222	2 286	3 943
Indicador 1.B. Volumen de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Asociaciones (En toneladas)	7 074	4 691	4 403	1 966	1 845	894	1 303	385	127	721	2 341
Indicador 1.C. Volumen de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Asociaciones (En toneladas)	767	1 631	3 063	1 643	1 503	1 730	2 378	1 643	94	1 565	1 602
Indicador 2. Porcentaje del Volumen de Productos Locales sobre las Compras Locales (En porcentajes)	75%	64%	68%	45%	67%	44%	50%	55%	47%	52%	59%
Indicador 2.A. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local (En porcentajes)	49%	48%	42%	27%	41%	23%	26%	34%	27%	28%	36%
Indicador 2.B. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra Local (En porcentajes)	44%	35%	25%	15%	23%	8%	9%	6%	16%	9%	21%
Indicador 2.C. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra Local (En porcentajes)	5%	12%	17%	12%	18%	15%	17%	27%	12%	19%	15%
Indicador 2.D. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	66%	75%	62%	61%	61%	53%	52%	60%	57%	55%	62%
Indicador 2.E. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	59%	55%	36%	33%	34%	18%	18%	11%	33%	17%	37%
Indicador 2.F. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	6%	19%	25%	28%	27%	35%	33%	49%	24%	38%	25%
Indicador 3. Valor de Productos Locales comprados por WFP (En dólares)	7 518 996	6 525 940	10 222 079	5 124 211	4 883 750	4 014 816	6 095 037	3 237 908	424 258	4 911 347	5 295 834
Indicador 3.A. Valor Total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Asociaciones (En dólares)	5 387 647	4 942 497	7 210 283	3 669 215	3 570 931	2 507 810	3 873 487	2 231 523	300 545	3 291 741	3 698 568

	Año										Promedio periodo
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Indicador 3.B. Valor de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Asociaciones <i>(En dólares)</i>	4 918 551	3 322 877	4 840 970	2 373 761	2 465 780	1 196 816	2 080 694	601 696	215 096	1 497 531	2 351 377
Indicador 3.C. Valor de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Asociaciones <i>(En dólares)</i>	469 095	1 619 620	2 369 313	1 295 454	1 105 151	1 310 994	1 792 793	1 629 827	85 449	1 794 210	1 347 191
Indicador 4. Porcentaje del Valor de la Compra de Producto Local sobre el Valor Total de la Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	71%	61%	75%	50%	74%	50%	57%	61%	52%	59%	62%
Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	51%	46%	53%	36%	54%	31%	36%	42%	37%	39%	44%
Indicador 4.B. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	47%	31%	35%	23%	37%	15%	19%	11%	26%	18%	28%
Indicador 4.C. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra Local <i>(En porcentajes)</i>	4%	15%	17%	13%	17%	16%	17%	31%	11%	21%	16%
Indicador 4.D. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra de Producto Local <i>(En porcentajes)</i>	72%	76%	71%	72%	73%	62%	64%	69%	71%	67%	70%
Indicador 4.E. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra de Producto Local <i>(En porcentajes)</i>	65%	51%	47%	46%	50%	30%	34%	19%	51%	30%	44%
Indicador 4.F. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra de Producto Local <i>(En porcentajes)</i>	6%	25%	23%	25%	23%	33%	29%	50%	20%	37%	25%
Indicador 5. Superficie de Productos Locales comprados por WFP <i>(En hectáreas)</i>	6 467	4 162	6 896	3 143	2 830	2 484	3 179	2 175	178	2 042	3 356
Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones <i>(En hectáreas)</i>	8 063	5 825	7 889	3 473	2 882	2 392	2 743	2 043	139	1 855	3 731
Indicador 5.B. Superficie Total de Productos Locales comprados Directamente por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones <i>(En hectáreas)</i>	7 385	4 203	5 023	1 886	1 372	673	358	106	35	198	2 124
Indicador 5.C. Superficie Total de Productos Locales comprados Indirectamente por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones <i>(En hectáreas)</i>	678	1 623	2 866	1 587	1 511	1 719	2 386	1 938	104	1 657	1 607

	Año										Promedio periodo
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Indicador 6. Superficie de Productos Locales Comprados por WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Productos Locales <i>(En hectáreas)</i>	544	491	570	534	518	504	445	648	459	492	520
Indicador 6.A. Superficie Asociada a la compra de 1.000 TM de Productos Comprados a Pequeños Productores y Asociaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) <i>(En hectáreas)</i>	1 028	921	1 057	962	861	912	745	1 007	628	811	893
Indicador 7. Superficie de Productos Locales comprados por WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Productos Locales <i>(En hectáreas)</i>	860	638	675	613	580	619	522	672	420	416	601
Indicador 7.A. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos comprados a Pequeños Productores y Asociaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) <i>(En hectáreas)</i>	1 497	1 179	1 094	947	807	954	708	916	463	563	913
Indicador 8. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP	4 388	2 679	4 358	1 960	1 615	1 457	1 645	1 263	70	1 119	2 055
Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	5 759	4 147	5 604	2 406	1 902	1 626	1 741	1 389	78	1 206	2 586
Indicador 8.B. Número total de Pequeños Productores proveedores directos del WFP	5 275	3 002	3 588	1 284	841	415	72	21	7	40	1 454
Indicador 8.C. Número total de Pequeños Productores proveedores indirectos del WFP	484	1 145	2 017	1 122	1 060	1 211	1 670	1 368	71	1 166	1 131
Indicador 9. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Producto Local	369	316	360	333	295	295	230	376	180	270	302
Indicador 9.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales comprados a pequeños productores y asociaciones	735	656	751	667	568	620	473	685	352	527	603
Indicador 10. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Producto Local	584	410	426	382	331	363	270	390	165	228	355
Indicador 10.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales comprados a Pequeños productores y asociaciones	1 069	839	777	656	533	648	450	622	259	366	622
Indicador 11. Ingreso Promedio por Productor por Venta al WFP <i>(En dólares)</i>	1 860	2 001	1 998	2 075	2 349	2 250	2 689	2 207	3 736	2 476	2 364

	Año										Promedio periodo
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Indicador 11.A. Ingreso Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	910	869	927	1 003	1 165	1 050	1 242	1 098	1 707	1 192	1 116
Indicador 12. Margen Bruto Promedio por Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	1 395	1 501	1 498	1 556	1 762	1 688	2 017	1 655	2 802	1 857	1 773
Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	645	628	657	715	832	753	902	772	1 235	858	800
Indicador 13. Número de Empleos Generados por el Sector Agrícola y Agroindustrial (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 959	1 288	2 129	961	866	771	995	669	57	632	1 033
Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	2 380	1 748	2 360	1 030	842	714	809	599	39	545	1 106
Indicador 14. Número de Empleos Generados por la Logística (trabajador equivalente a tiempo completo)	102	88	99	74	50	52	62	54	44	60	69
Indicador 15. Número Total de Empleos Generados (trabajador equivalente a tiempo completo)	2 061	1 375	2 229	1 035	916	823	1 057	723	101	692	1 101
Indicador 15.A. Número total de Empleos Generados por Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	2 481	1 835	2 459	1 104	892	765	870	653	83	605	1 175
Indicador 16. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local)	173,26	162,23	184,18	175,80	167,61	166,89	148,03	215,35	258,95	166,86	182
Indicador 16.A. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local comprado a pequeños productores y asociaciones)	316,48	290,32	329,45	305,88	266,43	291,66	236,43	321,86	376,07	264,70	300
Indicador 17. Empleo Unitario por Valor Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local)	274	211	218	202	188	205	173	223	237	141	207
Indicador 17.A. Empleo Unitario por Valor de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local a pequeños productores y asociaciones)	461	371	341	301	250	305	225	293	277	184	301

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.19
Indicadores de impacto de las compras inclusivas
Promedio anual de Guatemala y Honduras, periodo 2013-2022

Indicadores de impacto	Valor promedio anual
Indicador 1. Volumen de Productos Locales comprados por WFP (<i>En toneladas</i>)	7 007
Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En toneladas</i>)	3 147
Indicador 1.B. Volumen de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En toneladas</i>)	1 868
Indicador 1.C. Volumen de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En toneladas</i>)	1 279
Indicador 2. Porcentaje del Volumen de Productos Locales sobre las Compras Locales (<i>En porcentajes</i>)	52%
Indicador 2.A. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	25%
Indicador 2.B. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	15%
Indicador 2.C. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	10%
Indicador 2.D. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	46%
Indicador 2.E. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	27%
Indicador 2.F. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	19%
Indicador 3. Valor de Productos Locales comprados por WFP (<i>En dólares</i>)	5 850 846
Indicador 3.A. Valor Total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En dólares</i>)	2 629 855
Indicador 3.B. Valor de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En dólares</i>)	1 522 304
Indicador 3.C. Valor de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En dólares</i>)	1 107 552
Indicador 4. Porcentaje del Valor de la Compra de Producto Local sobre el Valor Total de la Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	53%
Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	27%
Indicador 4.B. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	16%
Indicador 4.C. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra Local (<i>En porcentajes</i>)	11%
Indicador 4.D. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	47%
Indicador 4.E. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	28%
Indicador 4.F. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (<i>En porcentajes</i>)	19%
Indicador 5. Superficie de Productos Locales comprados por WFP (<i>En hectáreas</i>)	3 262
Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En hectáreas</i>)	2 800
Indicador 5.B. Superficie Total de Productos Locales comprados Directamente por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En hectáreas</i>)	1 514
Indicador 5.C. Superficie Total de Productos Locales comprados Indirectamente por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones (<i>En hectáreas</i>)	1 286
Indicador 6. Superficie de Productos Locales Comprados por WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Productos Locales (<i>En hectáreas</i>)	464

Indicadores de impacto	Valor promedio anual
Indicador 6.A. Superficie Asociada a la compra de 1.000 TM de Productos Comprados a Pequeños Productores y Asociaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (<i>En hectáreas</i>)	880
Indicador 7. Superficie de Productos Locales comprados por WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Productos Locales (<i>En hectáreas</i>)	608
Indicador 7.A. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos comprados a Pequeños Productores y Asociaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (<i>En hectáreas</i>)	1 112
Indicador 8. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP	2 314
Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	2 244
Indicador 8.B. Número total de Pequeños Productores proveedores directos del WFP	1 115
Indicador 8.C. Número total de Pequeños Productores proveedores indirectos del WFP	1 129
Indicador 9. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Producto Local	308
Indicador 9.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales comprados a pequeños productores y asociaciones	767
Indicador 10. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Producto Local	392
Indicador 10.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales comprados a Pequeños productores y asociaciones	976
Indicador 11. Ingreso Promedio por Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	2 646
Indicador 11.A. Ingreso Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	947
Indicador 12. Margen Bruto Promedio por Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	1 985
Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (<i>En dólares</i>)	694
Indicador 13. Número de Empleos Generados por el Sector Agrícola y Agroindustrial (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 271
Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	999
Indicador 14. Número de Empleos Generados por la Logística (trabajador equivalente a tiempo completo)	71
Indicador 15. Número Total de Empleos Generados (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 342
Indicador 15.A. Número total de Empleos Generados por Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 070
Indicador 16. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local)	193
Indicador 16.A. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local comprado a pequeños productores y asociaciones)	371
Indicador 17. Empleo Unitario por Valor Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local)	257
Indicador 17.A. Empleo Unitario por Valor de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local a pequeños productores y asociaciones)	478

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.20
Guatemala. Indicadores de impacto según escenarios simulados

Indicadores de impacto	Línea Base (Promedio 2020-2022)	Escenario conservador	Escenario optimista
Indicador 1. Volumen de Productos Locales comprados por WFP (En toneladas)	19 798	20 151	20 318
Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Asociaciones (En toneladas)	3 699	4 743	6 153
Indicador 1.B. Volumen de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Asociaciones (En toneladas)	856	2 072	2 072
Indicador 1.C. Volumen de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Asociaciones (En toneladas)	2 844	2 671	4 082
Indicador 2. Porcentaje del Volumen de Productos Locales sobre las Compras Locales (En porcentajes)	43%	44%	44%
Indicador 2.A. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local (En porcentajes)	8%	10%	13%
Indicador 2.B. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra Local (En porcentajes)	2%	4%	4%
Indicador 2.C. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra Local (En porcentajes)	6%	6%	9%
Indicador 2.D. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	19%	24%	30%
Indicador 2.E. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	4%	10%	10%
Indicador 2.F. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	14%	13%	20%
Indicador 3. Valor de Productos Locales comprados por WFP (En dólares)	18 378 572	18 645 423	18 796 998
Indicador 3.A. Valor Total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Asociaciones (En dólares)	3 145 966	3 916 637	5 347 457
Indicador 3.B. Valor de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Asociaciones (En dólares)	436 940	1 333 565	1 333 565
Indicador 3.C. Valor de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Asociaciones (En dólares)	2 709 026	2 583 071	4 013 892
Indicador 4. Porcentaje del Valor de la Compra de Producto Local sobre el Valor Total de la Compra Local (En porcentajes)	42%	42%	42%
Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local (En porcentajes)	7%	9%	12%
Indicador 4.B. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra Local (En porcentajes)	1%	3%	3%
Indicador 4.C. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra Local (En porcentajes)	6%	6%	9%
Indicador 4.D. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	17%	21%	28%
Indicador 4.E. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	2%	7%	7%
Indicador 4.F. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	15%	14%	21%
Indicador 5. Superficie de Productos Locales comprados por WFP (En hectáreas)	8 620	8 769	8 855
Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones (En hectáreas)	3 460	4 294	5 848
Indicador 5.B. Superficie Total de Productos Locales comprados Directamente por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones (En hectáreas)	493	1 460	1 460

Indicadores de impacto	Línea Base (Promedio 2020-2022)	Escenario conservador	Escenario optimista
Indicador 5.C. Superficie Total de Productos Locales comprados Indirectamente por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones (En hectáreas)	2 967	2 833	4 388
Indicador 6. Superficie de Productos Locales Comprados por WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Productos Locales (En hectáreas)	449	435	436
Indicador 6.A. Superficie Asociada a la compra de 1.000 TM de Productos Comprados a Pequeños Productores y Asociaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (En hectáreas)	960	905	950
Indicador 7. Superficie de Productos Locales comprados por WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Productos Locales (En hectáreas)	475	470	471
Indicador 7.A. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos comprados a Pequeños Productores y Asociaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (En hectáreas)	1 087	1 096	1 094
Indicador 8. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP	7 441	7 560	7 583
Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	3 883	4 735	6 547
Indicador 8.B. Número total de Pequeños Productores proveedores directos del WFP	370	1 355	1 355
Indicador 8.C. Número total de Pequeños Productores proveedores indirectos del WFP	3 514	3 380	5 192
Indicador 9. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Producto Local	397	375	373
Indicador 9.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales comprados a pequeños productores y asociaciones	1 092	998	1 064
Indicador 10. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Producto Local	417	405	403
Indicador 10.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales comprados a Pequeños productores y asociaciones	1 229	1 209	1 224
Indicador 11. Ingreso Promedio por Productor por Venta al WFP (En dólares)	2 863	3 063	3 069
Indicador 11.A. Ingreso Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (En dólares)	673	691	676
Indicador 12. Margen Bruto Promedio por Productor por Venta al WFP (En dólares)	2 147	1 257	1 114
Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (En dólares)	492	509	495
Indicador 13. Número de Empleos Generados por el Sector Agrícola y Agroindustrial (trabajador equivalente a tiempo completo)	4 126	4 197	4 217
Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 717	2 099	2 798
Indicador 14. Número de Empleos Generados por la Logística (trabajador equivalente a tiempo completo)	209	209	209
Indicador 15. Número Total de Empleos Generados (trabajador equivalente a tiempo completo)	4 335	4 406	4 426
Indicador 15.A. Número total de Empleos Generados por Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	1 925	2 308	3 006
Indicador 16. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local)	229	218,64	217,84

Indicadores de impacto	Línea Base (Promedio 2020-2022)	Escenario conservador	Escenario optimista
Indicador 16.A. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local comprado a pequeños productores y asociaciones)	544	486,62	488,57
Indicador 17. Empleo Unitario por Valor Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local)	242	236	235
Indicador 17.A. Empleo Unitario por Valor de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local a pequeños productores y asociaciones)	615	589	562

Fuente: Elaboración propia.

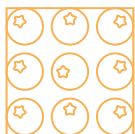
Cuadro A1.21
Honduras. Indicadores de impacto según escenarios simulados

Indicadores de impacto	Línea Base (Promedio 2020-2022)	Escenario conservador	Escenario optimista
Indicador 1. Volumen de Productos Locales comprados por WFP (En toneladas)	2 631	3 140	3 436
Indicador 1.A. Volumen total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Asociaciones (En toneladas)	1 512	2 208	2 523
Indicador 1.B. Volumen de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Asociaciones (En toneladas)	411	1 857	1 857
Indicador 1.C. Volumen de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Asociaciones (En toneladas)	1 101	351	666
Indicador 2. Porcentaje del Volumen de Productos Locales sobre las Compras Locales (En porcentajes)	53%	63%	69%
Indicador 2.A. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra Local (En porcentajes)	30%	44%	51%
Indicador 2.B. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra Local (En porcentajes)	8%	37%	37%
Indicador 2.C. Porcentaje del Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra Local (En porcentajes)	22%	7%	13%
Indicador 2.D. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	57%	70%	73%
Indicador 2.E. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Directa sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	16%	59%	54%
Indicador 2.F. Porcentaje de Volumen Total de Compra Inclusiva Indirecta sobre el Volumen Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	42%	11%	19%
Indicador 3. Valor de Productos Locales comprados por WFP (En dólares)	2 857 838	3 477 401	3 691 347
Indicador 3.A. Valor Total de Productos Locales comprados a Pequeños Productores y Asociaciones (En dólares)	1 941 270	2 788 954	3 016 980
Indicador 3.B. Valor de Productos Locales comprados Directamente a Pequeños Productores y Asociaciones (En dólares)	771 441	2 533 774	2 533 774
Indicador 3.C. Valor de Productos Locales comprados Indirectamente a Pequeños Productores y Asociaciones (En dólares)	1 169 829	255 180	483 206
Indicador 4. Porcentaje del Valor de la Compra de Producto Local sobre el Valor Total de la Compra Local (En porcentajes)	59%	72%	76%
Indicador 4.A. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra Local (En porcentajes)	40%	58%	62%
Indicador 4.B. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra Local (En porcentajes)	16%	52%	52%
Indicador 4.C. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra Local (En porcentajes)	24%	5%	10%
Indicador 4.D. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	68%	80%	82%
Indicador 4.E. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Directa sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	27%	73%	69%
Indicador 4.F. Porcentaje del Valor Total de la Compra Inclusiva Indirecta sobre el Valor Total de Compra de Producto Local (En porcentajes)	41%	7%	13%
Indicador 5. Superficie de Productos Locales comprados por WFP (En hectáreas)	1 465	1 952	2 059
Indicador 5.A. Superficie Total de Productos Locales comprados por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones (En hectáreas)	1 346	2 234	2 493
Indicador 5.B. Superficie Total de Productos Locales comprados Directamente por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones (En hectáreas)	113	1 959	1 959

Indicadores de impacto	Línea Base (Promedio 2020-2022)	Escenario conservador	Escenario optimista
Indicador 5.C. Superficie Total de Productos Locales comprados Indirectamente por WFP a Pequeños Productores y Asociaciones (En hectáreas)	1 233	275	534
Indicador 6. Superficie de Productos Locales Comprados por WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Productos Locales (En hectáreas)	533	622	599
Indicador 6.A. Superficie Asociada a la compra de 1.000 TM de Productos Comprados a Pequeños Productores y Asociaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (En hectáreas)	815	1 012	988
Indicador 7. Superficie de Productos Locales comprados por WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Productos Locales (En hectáreas)	503	561	558
Indicador 7.A. Superficie asociada a la compra de USD 1 millón de Productos comprados a Pequeños Productores y Asociaciones bajo cualquier modalidad (Directa e Indirecta) (En hectáreas)	647	801	826
Indicador 8. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP	817	1 148	1 221
Indicador 8.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP	891	1 526	1 706
Indicador 8.B. Número total de Pequeños Productores proveedores directos del WFP	23	1 341	1 341
Indicador 8.C. Número total de Pequeños Productores proveedores indirectos del WFP	868	184	365
Indicador 9. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1.000 toneladas de Compra de Producto Local	275	366	355
Indicador 9.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de 1.000 TM de Productos Locales comprados a pequeños productores y asociaciones	521	691	676
Indicador 10. Número de Agricultores/as Locales proveedores/as del WFP por cada 1 millón de USD de Compra de Producto Local	261	330	331
Indicador 10.A. Número total de Pequeños Productores proveedores directos e indirectos del WFP asociados a la compra de USD 1 millón de Productos Locales comprados a Pequeños productores y asociaciones	416	547	566
Indicador 11. Ingreso Promedio por Productor por Venta al WFP (En dólares)	2 806	2 191	2 178
Indicador 11.A. Ingreso Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (En dólares)	1 332	1 087	1 060
Indicador 12. Margen Bruto Promedio por Productor por Venta al WFP (En dólares)	2 105	572	626
Indicador 12.A. Margen Bruto Promedio por Pequeño Productor por Venta al WFP (En dólares)	955	688	682
Indicador 13. Número de Empleos Generados por el Sector Agrícola y Agroindustrial (trabajador equivalente a tiempo completo)	452	597	628
Indicador 13.A. Número de Empleos Generados por Producto Local en el Sector Agrícola y Agroindustrial comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	394	653	730
Indicador 14. Número de Empleos Generados por la Logística (trabajador equivalente a tiempo completo)	53	53	53
Indicador 15 Número Total de Empleos Generados (trabajador equivalente a tiempo completo)	505	650	681
Indicador 15.A. Número total de Empleos Generados por Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (trabajador equivalente a tiempo completo)	447	706	782
Indicador 16. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local)	214	206,86	198,17

Indicadores de impacto	Línea Base (Promedio 2020-2022)	Escenario conservador	Escenario optimista
Indicador 16.A. Empleo Unitario por Volumen de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1.000 toneladas de producto local comprado a pequeños productores y asociaciones)	321	319,69	310,14
Indicador 17. Empleo Unitario por Valor Producto Local (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local)	200	187	184
Indicador 17.A. Empleo Unitario por Valor de Producto Local comprado a Pequeños Productores y Asociaciones (número de trabajadores equivalentes a tiempo completo por 1 millón de USD de compra producto local a pequeños productores y asociaciones)	251	253	259

Fuente: Elaboración propia.



Esta etapa del estudio conjunto de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Programa Mundial de Alimentos (PMA) subraya la efectividad de las compras a la pequeña agricultura (compras inclusivas) para mejorar los ingresos y el empleo en este sector. Se examinó el impacto de las compras inclusivas de alimentos realizadas por el PMA en Guatemala y Honduras en el período 2013-2022. Se encontró que estas compras representaron el 25% del volumen y el 27% del valor de las compras locales, incluidos los productos importados, y el 46% y el 47%, respectivamente, considerados solo los productos nacionales, lo que destaca la importancia de la pequeña agricultura en la economía agrícola local. Las compras directas a pequeños agricultores superaron a las indirectas e incluyeron anualmente a 2.244 productores, con una superficie de casi 2.800 hectáreas. Esto generó anualmente ingresos promedio de casi 950 dólares por agricultor y empleo equivalente a tiempo completo para 1.070 trabajadores. Respecto de los escenarios futuros, las simulaciones muestran un aumento del empleo de un 27% en el escenario conservador y un 60% en el optimista, lo que evidencia el potencial de las compras inclusivas para impulsar el desarrollo económico local.

