

# **Estrategia del PMA en materia de creación de asociaciones y movilización de fondos en el ámbito del sector privado para 2020-2025**

## **Sesión de trabajo sobre el impacto 8 de julio de 2019**

*La finalidad de la presente nota es plantear las cuestiones principales que se debatirán en la sesión de trabajo sobre el impacto. Se alienta a los Estados Miembros a plantear otras cuestiones relacionadas con el impacto para que sean tratadas durante la sesión.*

Los conocimientos técnicos, la transferencia de conocimientos y el fortalecimiento de las capacidades son las contribuciones más valiosas que un asociado del sector privado puede aportar al PMA para ayudarlo a trabajar de la manera más eficiente y eficaz posible y a aprovechar mejor la financiación de los Gobiernos donantes. Los asociados empresariales, que están dotados de competencias especializadas de primer orden y de tecnologías de vanguardia, permiten al PMA prestar mejores servicios a los beneficiarios y mejorar de manera sostenible la capacidad de los Gobiernos anfitriones. Asimismo pueden establecer mercados agrícolas más inclusivos y apoyar el desarrollo de las economías rurales en los países en los que trabaja el Programa, colaborando al mismo tiempo en iniciativas a más largo plazo destinadas a fomentar cadenas de suministro sostenibles para satisfacer las necesidades de los beneficiarios.

El objetivo principal de la estrategia en materia de creación de asociaciones y movilización de fondos en el ámbito del sector privado para 2020-2025 es forjar asociaciones técnicas de primer plano que aporten conocimientos prácticos y competencias para apoyar las actividades de fortalecimiento de las capacidades del PMA y el desarrollo de los mercados locales. El PMA intensificará en un 25 % su labor de creación de asociaciones técnicas para 2025.

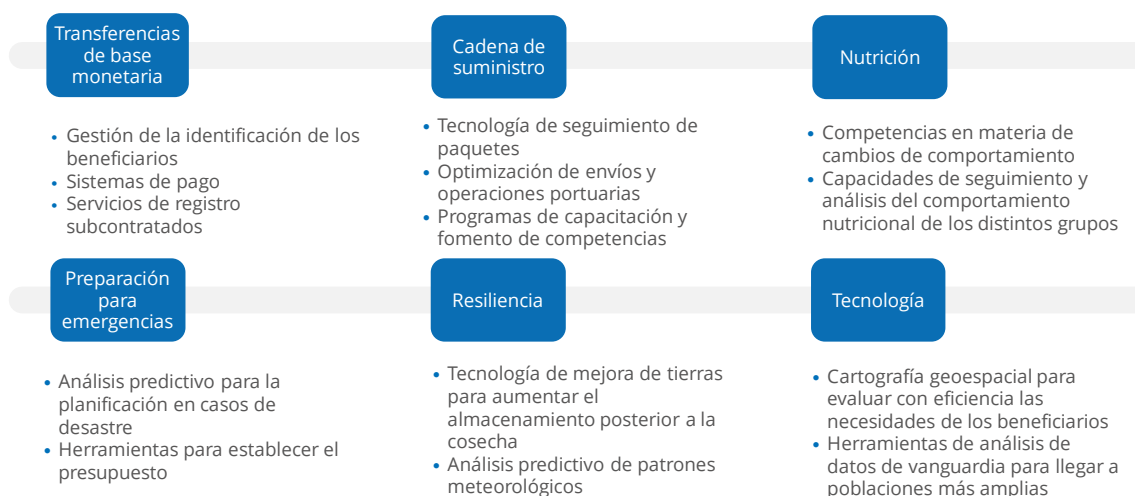
*Al desarrollar futuras asociaciones técnicas, ¿en qué debería centrarse el PMA (por ejemplo, en las necesidades definidas por las dependencias técnicas, el desarrollo de los mercados, el fomento de las capacidades y el apoyo a las empresas pequeñas y medianas, la eficiencia/el ahorro, etc.)?*

**Tener en cuenta la experiencia, las tendencias de los mercados y las necesidades del PMA.** El PMA cuenta con más de 15 años de experiencia en la creación de diversas asociaciones técnicas que, por ejemplo, han permitido mejorar la calidad e inocuidad de los alimentos comprados localmente, fortalecer las cadenas de suministro de productos lácteos en muchos mercados, y establecer una función de almacenamiento centralizada con el equipo encargado de la flota mundial. Al dar la prioridad a este tipo de asociaciones con entidades privadas, el PMA está en consonancia con las tendencias del mercado. El barómetro de 2018 de las asociaciones entre empresas y organizaciones no gubernamentales (ONG) de C&E muestra que el 92 % de las empresas están convencidas de que el hecho de aprovechar eficazmente las competencias empresariales y sus activos no monetarios puede tener un impacto mucho mayor que el apoyo financiero de las propias empresas.



Las asociaciones técnicas ofrecen competencias especializadas, herramientas y un apoyo tecnológico adaptados al funcionamiento y las actividades de las oficinas en los países y las dependencias técnicas que, de otra manera, el PMA no podría adquirir. Las consultas iniciales ya han señalado la necesidad de establecer nuevas asociaciones con entidades empresariales, como se ilustra a continuación:

Lista **ilustrativa** de algunas de las oportunidades señaladas por las dependencias de programas del PMA:



**Vincular el desarrollo de mercados a nivel local y las compras locales.** Las asociaciones empresariales del PMA repercuten no solo en los beneficiarios de sus actividades sino también en la capacidad de los países anfitriones porque aportan conocimientos especializados para perfeccionar las competencias tanto de su personal como del personal de los Gobiernos anfitriones. El PMA desempeña cada vez más la función de coordinador y facilitador de redes de asociaciones a escala nacional y local, por ejemplo a través del desarrollo de nuevas redes de empresas en el marco del Movimiento para el Fomento de la Nutrición con el fin de incrementar la disponibilidad pública de alimentos nutritivos.

El PMA puede movilizar y reunir a los agentes locales del sector privado de modo que las personas más vulnerables, en particular las pequeñas agricultoras, puedan contribuir mejor al desarrollo económico a largo plazo y beneficiarse de él. En la labor efectuada hasta la fecha para el desarrollo de mercados locales, ha actuado del lado tanto de la oferta como de la demanda apoyando el desarrollo de cadenas de valor resilientes e inclusivas. A través de estas actividades contribuye a crear un entorno económico más estable en el que sus programas puedan tener un amplio impacto positivo en la sociedad.

En el actual Manual sobre adquisición de bienes y contratación de servicios del PMA, se invita a optar por soluciones beneficiosas tanto para el propio programa como para los agentes económicos locales, teniendo en cuenta al mismo tiempo los efectos de las compras de productos en la sostenibilidad. La nueva estrategia del PMA en materia de compras locales de alimentos, que se presentará a la Junta Ejecutiva en noviembre, será un elemento importante para orientar a las asociaciones con el sector privado en el desarrollo de mercados locales durante el período de aplicación de la estrategia, con el objetivo último de crear cadenas de suministro más inclusivas y sostenibles cambiando el modelo

operativo del PMA para que este pase a comprar, en lo posible, a los productores y proveedores locales.

*¿Qué más se necesita para armonizar la estrategia en materia de asociaciones con el sector privado y la estrategia relativa a las compras locales de alimentos?*

**Medir el impacto.** Además de las contribuciones financieras y en especie que contribuyen a la creación de asociaciones técnicas, el PMA creará una metodología para medir sistemáticamente el impacto y rendir cuentas al respecto (cobertura de los beneficiarios, aumentos de eficiencia, ahorros y desarrollo de aptitudes).

*¿Qué otros aspectos del impacto debería considerar el PMA?*

**Cómo incrementar en un 25 % las asociaciones técnicas.** Para mejorar la eficacia de las asociaciones técnicas, el PMA se centrará en entablar y mantener relaciones a más largo plazo en lugar de crear asociaciones puntuales de corta duración. Con una estrategia proactiva que tenga en cuenta las necesidades prioritarias determinadas a nivel local y con las dependencias técnicas, el PMA solo aceptará de manera selectiva los servicios o las competencias especializadas que no haya solicitado, ya que estas ofertas requieren recursos para su gestión y quizás no produzcan beneficios sostenibles a largo plazo. Para maximizar el impacto, el PMA establecerá un equipo especializado encargado de crear y gestionar asociaciones técnicas con empresas privadas. Acrecentará el nivel de competencia de este equipo dentro de la Dirección de Asociaciones con el Sector Privado y fortalecerá la coordinación entre las dependencias técnicas. Se establecerá un equipo encargado de los servicios a escala mundial centrado en funciones de facilitación, como la contratación y la rendición de informes sobre el impacto, con lo cual mejorará la gestión a largo plazo de las asociaciones.

Los mayores recursos provenientes del sector privado se destinarán a los despachos regionales y se creará un centro de excelencia para recopilar las mejores prácticas y difundirlas. Se dejará de centrar la atención en la difusión de herramientas para pasar a prestar un apoyo adaptado a las oficinas en los países que ofrezcan buenas posibilidades de colaboración con el sector privado local.

*¿Qué otros cambios o recursos se necesitan para ampliar las asociaciones técnicas con las empresas privadas?*