



# Incatema adjudicataria de nuevo contrato de Agricultura Comercial en Angola para el fomento de colaboración público-privada en sector agrícola

Incatema Consulting & Engineering ha resultado adjudicataria de un nuevo contrato de Asistencia Técnica en Angola para el Programa de Desarrollo de la Agricultura Comercial (PDAC), financiado por el Banco Mundial y la Agencia Francesa de Desarrollo.

Este Programa, en el que Incatema lleva trabajando de manera ininterrumpida desde 2017, tiene por objetivo mejorar la productividad agrícola y el acceso a los mercados de las explotaciones agrícolas de dos corredores: por un lado, Kwanza Norte y Malanje y, por otro, Kwanza Sur.

Los beneficiarios son tanto agricultores como pymes de procesamiento de seis cadenas de valor: maíz, soja, frijol, café, huevos y avicultura.

El nuevo contrato adjudicado tiene una duración de dos años y persigue el Fomento del Diálogo y las Alianzas Público-Privadas (APP) en las provincias de Kwanza Norte, Kwanza Sur y Malanje.

## **Las alianzas público-privadas pueden contribuir a un desarrollo agrícola sostenible e inclusivo**

Las alianzas público-privadas en el sector agroalimentario tienen el potencial de ayudar a modernizar el sector y aportan múltiples beneficios, que pueden contribuir a un desarrollo agrícola sostenible e inclusivo.

“En un contexto en el que los Estados, y especialmente los Ministerios de Agricultura, poseen escasos recursos, cada vez con más frecuencia se promueve el desarrollo de alianzas innovadoras que reúnen a actores del sector privado, el Gobierno y la sociedad civil como mecanismo para mejorar la productividad e impulsar el crecimiento de los sectores agrícolas y alimentarios en todo el mundo”,

señala Ana Romero, directora de Proyectos de Consultoría de Incatema Consulting & Engineering.

“Para que este tipo de alianzas resulten eficaces, resulta clave promover el desarrollo de marcos institucionales y regulatorios sólidos, un sistema razonable de propiedad y gobernanza de tierras, el establecimiento de procesos presupuestarios adecuados, así como un reparto equitativo de los riesgos.

Además, para tener éxito, las alianzas de agronegocios deben alinear los intereses y las visiones dispares de los socios y llegar a un consenso, en particular sobre los objetivos y las prioridades del sector público para promover las alianzas público privadas. Los socios públicos y los encargados de formular las políticas necesitan comprender claramente las necesidades y dificultades de los actores de la cadena”, añade Romero.

### **Las alianzas se concretarán en mesas sectoriales de diálogo**

Estas alianzas se concretarán en la creación de Mesas Sectoriales de Diálogo, una por cadena de valor, con la participación de los principales actores: empresas, agricultores, instituciones públicas a nivel central y provincial, y asociaciones sectoriales.

Esta colaboración y estos diálogos fortalecerán la cadena de valor; mejorarán la normativa y la regulación, así como las relaciones entre los actores; reforzarán el posicionamiento de los productores y les facilitará el acceso a los mercados y a otros insumos.



---

## **Contacto de prensa:**

María Luisa Moreo  
comunicacion@incatemaconsulting.es  
619642409  
<http://www.incatemaconsulting.es>