



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>