

Signatura: EB 2014/LOT/G.17
Fecha: 7 de noviembre de 2014
Distribución: Pública
Original: Inglés

S



Invertir en la población rural

Informe del Presidente sobre una propuesta de donación con arreglo a la modalidad de donaciones a nivel mundial y regional al Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo

Nota para los representantes en la Junta Ejecutiva

Funcionarios de contacto:

Preguntas técnicas:

Mylene Kherallah
Especialista Técnica Principal
Tel.: (+39) 06 5459 2569
Correo electrónico: m.kherallah@ifad.org

Marco Camagni
Especialista Técnico Superior
Tel.: (+39) 06 5459 2576
Correo electrónico: m.camagni@ifad.org

Envío de documentación:

Deirdre McGrenra
Jefa de la Oficina de los Órganos Rectores
Tel.: (+39) 06 5459 2374
Correo electrónico: gb_office@ifad.org

Para aprobación

Índice

Acrónimos y siglas	i
Recomendación de aprobación	1
Parte I – Introducción	1
Parte II – Recomendación	2

Anexo

Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV): Asociarse en pro del valor: promoción de asociaciones entre el sector público, el sector privado y los productores (asociaciones 4P) en proyectos de desarrollo de cadenas de valor financiados por el FIDA

3

Apéndice

Results-based logical framework

(Marco lógico basado en los resultados)

Acrónimos y siglas

asociaciones 4P	asociaciones entre el sector público, el sector privado y los productores
GCIAI	Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional
SNV	Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo
SyE	seguimiento y evaluación

Recomendación de aprobación

Se invita a la Junta Ejecutiva a que apruebe la recomendación sobre una donación con arreglo a la modalidad de donaciones a nivel mundial y regional a un centro internacional que no recibe apoyo del Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional (GICIAI), que figura en el párrafo 7.

Informe del Presidente sobre una propuesta de donación con arreglo a la modalidad de donaciones a nivel mundial y regional al Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo

Someto el siguiente informe y recomendación sobre una propuesta de donación para investigación y capacitación agrícolas, por valor de USD 2 300 000, al Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV) para el programa Asociarse en pro del valor: promoción de asociaciones entre el sector público, el sector privado y los productores (asociaciones 4P) en proyectos de desarrollo de cadenas de valor financiados por el FIDA.

Parte I – Introducción

1. En el presente informe se recomienda que el FIDA preste su apoyo al programa de investigación y capacitación del siguiente centro internacional que no recibe apoyo del Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional (GICIAI): Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV).
2. En el anexo de este informe figura el documento relativo a la donación que se somete a la aprobación de la Junta Ejecutiva:

Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV): Asociarse en pro del valor: promoción de asociaciones entre el sector público, el sector privado y los productores (asociaciones 4P) en proyectos de desarrollo de cadenas de valor financiados por el FIDA
3. Los objetivos y el contenido de este programa están en consonancia con los objetivos estratégicos en constante evolución del FIDA y con la Política del FIDA relativa a la financiación mediante donaciones.
4. La meta estratégica general que orienta la Política revisada del FIDA relativa a la financiación mediante donaciones, que fue aprobada por la Junta Ejecutiva en diciembre de 2009, es fomentar tecnologías y enfoques provechosos e innovadores, junto con políticas e instituciones propicias, que apoyen el desarrollo agrícola y rural, dando a las mujeres y los hombres pobres de las zonas rurales de los países en desarrollo los medios necesarios para que obtengan mayores ingresos y mejoren su seguridad alimentaria.
5. La finalidad de la política es conseguir los productos siguientes: a) la promoción de actividades innovadoras y la elaboración de tecnologías y enfoques innovadores en apoyo del grupo objetivo del FIDA; b) el fomento por parte del grupo objetivo del FIDA, y en su favor, de campañas de concienciación y actividades de promoción y diálogo sobre políticas, relacionadas con cuestiones importantes para la población rural pobre; c) el fortalecimiento de la capacidad de las instituciones asociadas para prestar toda una serie de servicios de apoyo a la población rural pobre, y d) la promoción entre las partes interesadas a nivel regional e interregional de las enseñanzas extraídas, la gestión de los conocimientos y la difusión de información sobre cuestiones relacionadas con la reducción de la pobreza rural.

6. El programa propuesto está de conformidad con la meta y todos los productos de la Política revisada del FIDA relativa a la financiación mediante donaciones. En concreto, esta donación contribuye a impulsar una forma innovadora de negociar y poner en marcha asociaciones 4P en favor de los pobres en cadenas de valor agrícolas respaldadas por proyectos financiados por el FIDA (producto a). Asimismo, incrementará la capacidad de todas las partes interesadas (los gobiernos, las empresas privadas, los pequeños productores y el sector de los servicios financieros y la inversión) para participar de forma más sistemática en los modelos empresariales de las asociaciones 4P en favor de los pobres (productos b y c). Por último, el sólido componente de gestión de los conocimientos del programa garantizará que los conocimientos y las enseñanzas se recopilen y difundan de forma sistemática. Dicho componente nutrirá la elaboración de políticas, mejorará las prácticas y los mecanismos de apoyo de las asociaciones 4P y permitirá la reproducción y la ampliación de escala (producto d).

Parte II – Recomendación

7. Recomiendo a la Junta Ejecutiva que apruebe la propuesta de donación con arreglo a lo dispuesto en la resolución siguiente:

RESUELVE: que el Fondo, con objeto de financiar parcialmente el programa Asociarse en pro del valor: promoción de asociaciones entre el sector público, el sector privado y los productores (asociaciones 4P) en proyectos de desarrollo de las cadenas de valor financiados por el FIDA, conceda una donación al Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV) por una cuantía que no exceda de dos millones trescientos mil dólares de los Estados Unidos (USD 2 300 000) para un proyecto de tres años de duración, conforme a unos términos y condiciones que se ajusten sustancialmente a los presentados a la Junta Ejecutiva en este informe.

Kanayo F. Nwanze
Presidente

Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV¹): Asociarse en pro del valor: promoción de asociaciones entre el sector público, el sector privado y los productores (asociaciones 4P) en proyectos de desarrollo de cadenas de valor financiados por el FIDA

I. Antecedentes

1. Tradicionalmente, los gobiernos han considerado que el sector de la agricultura en pequeña escala formaba parte de un mandato de alivio de la pobreza, debido sobre todo a que el sector privado estructurado no juzgaba que ese segmento fuera rentable. No obstante, la reducción de la intervención estatal en la agricultura ha allanado el camino para que las fuerzas del mercado actúen con libertad y ha fomentado la inversión del sector privado en la agricultura. Como parte de su estrategia empresarial a largo plazo, cada vez más empresas privadas procuran obtener acceso sostenible a materias primas y suministros, y ampliar su alcance a consumidores más pobres de las zonas rurales y a un conjunto creciente de consumidores urbanos en los países en desarrollo, sobre todo desde la crisis de los precios de los alimentos que se registró en 2008.
2. Sin embargo, debido principalmente a las deficiencias de los mercados, las empresas suelen constatar que no es viable estrechar relaciones con los productores en pequeña escala de una forma sostenible y mutuamente beneficiosa. Las políticas y los entornos reglamentarios no propicios, los elevados costos de transporte, la falta de instalaciones básicas para las actividades poscosecha, la escasa capacidad organizativa y la pequeña escala de las actividades de los productores, las prácticas tecnológicas y agropecuarias inapropiadas, el acceso restringido al crédito, y la vulnerabilidad a las crisis de los mercados y naturales continúan teniendo como consecuencia que este segmento del mercado sea muy costoso y presente un riesgo elevado.
3. Tanto el sector público como el sector empresarial privado han acabado dándose cuenta de que su propia eficiencia al suministrar bienes públicos y expandir sus negocios, respectivamente, depende de su capacidad para trabajar de forma complementaria con una red de ciudadanos y productores organizados con acceso a los mercados y los activos. Este enfoque de asociación reduce los costos de transacción y los riesgos subyacentes.
4. Fomentar la confianza entre los tres actores principales (gobierno, empresas privadas y productores) es un elemento fundamental para la promoción de asociaciones entre el sector público, el sector privado y los productores (asociaciones 4P) eficaces. La función del FIDA consiste en reforzar la capacidad, la voz, la escala, el capital social, las instituciones y la infraestructura básica de los pequeños agricultores para que estos sean capaces de obtener una mejor gobernanza y servicios por parte del sector público, de convertirse en proveedores y asociados empresariales viables y más atractivos y de negociar acuerdos con empresas que sean realmente beneficiosos para todas las partes.

¹ Stichting SNV Nederlandse Ontwikkelingsorganisatie.

II. Justificación y pertinencia para el FIDA

5. Desde hace algún tiempo, el FIDA trata de crear asociaciones 4P en favor de los pobres por conducto de sus proyectos y programas a nivel de los países. Aunque algunas de estas asociaciones arrojan resultados alentadores, todavía existen retos considerables en lo que respecta a incorporar este enfoque a los programas del FIDA en los países. En primer lugar, los gobiernos son cada vez más conscientes de los beneficios potenciales de posibilitar el establecimiento de asociaciones 4P, pero a menudo los sistemas de gestión en vigor no están debidamente concebidos para responder oportunamente a las necesidades y expectativas del sector privado, ni para gestionar y supervisar adecuadamente estas asociaciones. En segundo lugar, la mayoría de las asociaciones 4P establecidas hasta el momento surgieron como consecuencia de determinadas circunstancias favorables y excepcionales, y de la propia proactividad del personal del FIDA, y no como resultado de una estrategia coherente y sistemática. En tercer lugar, dado que cada una de esas asociaciones suele ser fruto de las condiciones específicas de cada país, la experiencia del FIDA respecto al desarrollo de las asociaciones 4P no ha sido fácil de reproducir.
6. Por lo tanto, es preciso dedicar más esfuerzos a: i) hacer coincidir las necesidades de las empresas privadas con las de los pequeños productores, especialmente las mujeres y los grupos más marginados, y negociar acuerdos verdaderamente beneficiosos para todas las partes; ii) seleccionar empresas del sector privado comprometidas con la creación de asociaciones a largo plazo con los grupos objetivo del FIDA; iii) participar en diálogos sobre políticas con los gobiernos a fin de promover un entorno más propicio para el desarrollo del sector privado y soluciones con orientación empresarial para reducir la pobreza rural, y iv) perfeccionar los sistemas para mejorar el seguimiento, la evaluación y la medición de los resultados y el impacto.
7. En vista de todo lo expuesto, el FIDA considera que existe la necesidad de un mecanismo que respalde el desarrollo de asociaciones de este tipo en favor de los pobres en las cadenas de valor de una forma más sistemática. Las asociaciones con el sector privado permiten al FIDA movilizar recursos de este sector para ampliar la escala de sus intervenciones de desarrollo y llegar a un mayor número de personas pobres de las zonas rurales. El modelo de asociaciones 4P aplicado a la financiación de las cadenas de valor actuaría como "mecanismo desencadenante" en el empeño por facilitar las inversiones y las asociaciones del sector privado con el sector de la agricultura en pequeña escala, al reducir el déficit de viabilidad y aumentar los alicientes y la accesibilidad del mercado de la base de la pirámide para las empresas privadas.
8. Una innovación fundamental del mecanismo del FIDA para el desarrollo de asociaciones entre el sector público, el sector privado y los productores (mecanismo 4P) será la función de negociación y facilitación de estas asociaciones propuesta en el marco de este programa financiado mediante una donación. Dicha característica tiene por objeto aumentar la capacidad y los conocimientos de los donantes y de los asociados de los sectores público y privado, para facilitar el desarrollo y la negociación de asociaciones 4P realmente favorables a los pobres, así como para supervisar su puesta en marcha y medir sus resultados. El mecanismo 4P se inscribe perfectamente en el marco de la Estrategia del FIDA relativa al sector privado, aprobada por la Junta Ejecutiva en 2011.

III. El programa propuesto

9. La idea básica del programa es contratar mediante concurso público los servicios de un proveedor de servicios (negociador de asociaciones 4P), con experiencia demostrada en la facilitación de este tipo de asociaciones, para respaldar su desarrollo y supervisión en el contexto de los proyectos financiados por el FIDA. La donación financiará la aplicación, durante los próximos tres años, del mecanismo 4P en cinco países seleccionados y en varias cadenas de valor agrícolas (relacionadas tanto con cultivos comerciales como alimentarios), a fin de evaluar y validar este enfoque en distintos contextos y maximizar las posibilidades de aprendizaje, reproducción y ampliación de escala.
10. La donación financiará las funciones de las asociaciones 4P en cuanto a facilitación, seguimiento y gestión de los conocimientos. Las necesidades de aumento de la capacidad e inversión de los planes empresariales correspondientes a las asociaciones 4P que se seleccionen en cada país se financiarán mediante otras fuentes de financiación, entre ellas los propios asociados del sector privado de dichas asociaciones, los presupuestos de proyectos financiados por el FIDA y el sector financiero. Para este fin, los negociadores de las asociaciones 4P trabajarán en estrecha coordinación con los organismos de ejecución y las unidades de gestión de los proyectos pertinentes durante todo el proceso de identificación, selección, negociación y seguimiento y evaluación (SyE) de las asociaciones 4P.
11. El valor agregado del programa consiste en generar un método de aprendizaje estructurado en los países sobre la base de un enfoque coherente respecto de este tipo de asociaciones y la colaboración con el sector privado. Por este motivo, la donación está especialmente orientada a la gestión de los conocimientos, el intercambio de experiencias y las enseñanzas de los ciclos de negociación de estas asociaciones 4P que se llevarán a cabo en cinco contextos diferentes.
12. La meta general del programa es promover asociaciones 4P en favor de los pobres eficaces que contribuyan al desarrollo rural. Los objetivos específicos son: i) impulsar la aplicación del enfoque para el desarrollo de las asociaciones entre el sector público, el sector privado y los productores (enfoque 4P) facilitando la identificación, el desarrollo y la supervisión de los planes empresariales de estas asociaciones en el contexto de proyectos financiados por el FIDA en los cinco países seleccionados, y ii) aumentar la capacidad y generar conocimientos sobre las mejores prácticas de las asociaciones 4P que resulten provechosas para su futura utilización, reproducción y ampliación de escala por todas las partes interesadas.
13. El grupo objetivo comprende 20 000 pequeños agricultores, 100 empresas privadas, 5 gobiernos nacionales y 5 proveedores de servicios financieros, además de incluir al FIDA y otros donantes. El programa también fortalecerá la capacidad de cinco proveedores de servicios locales para prestar servicios de negociación de asociaciones 4P.
14. La selección de cinco países se regirá por los criterios siguientes: i) la demanda comercial de productos básicos (cultivos alimentarios y comerciales); ii) el interés de las empresas privadas por recurrir a los pequeños agricultores como proveedores; iii) la ventaja comparativa de los pequeños productores en las cadenas de valor seleccionadas; iv) el interés de los gobiernos por los proyectos financiados por el FIDA y por establecer sinergias con ellos, y v) un entorno normativo, económico, institucional y reglamentario propicio.

15. El programa comprenderá los dos componentes principales siguientes:
- i) **la negociación de las asociaciones 4P** entrañará identificar las cadenas de valor para el desarrollo de estas asociaciones, identificar y elegir empresas y organizaciones de productores (mediante búsqueda o convocatoria de propuestas), identificar a los posibles inversores y seleccionar los planes empresariales de las asociaciones 4P y llevar a cabo su SyE, y
 - ii) **los conocimientos y el aprendizaje** entrañarán el aumento de la sensibilización y la capacidad de las partes interesadas de cada país; los intercambios de conocimientos y el aprendizaje mutuo dentro de los cinco países y entre ellos; el desarrollo y la difusión de productos de conocimientos sobre las asociaciones 4P, como por ejemplo, guías, mejores prácticas, notas de orientación sobre políticas que determinen los factores propiciatorios de estas asociaciones relacionados con el entorno normativo y reglamentario, y estudios de casos.

IV. Productos y beneficios previstos

16. El proyecto constará de cuatro productos principales:
- i) **negociación y puesta en marcha de asociaciones 4P:** la negociación y la puesta en práctica de acuerdos empresariales de asociaciones 4P darán como resultado relaciones mutuamente beneficiosas, y se movilizarán fondos para los planes empresariales de estas asociaciones procedentes de los sectores público, privado y financiero;
 - ii) **mejores prácticas de las asociaciones 4P:** el enfoque 4P aplicado en los países y proyectos seleccionados generará un conjunto de mejores prácticas coherente y sistemático referente a distintos países y productos para respaldar estas asociaciones en el futuro;
 - iii) **aumento de la sensibilización y las capacidades:** todas las partes interesadas contarán con más conocimientos y capacidad para respaldar las asociaciones 4P, y
 - iv) **productos de conocimientos de las asociaciones 4P:** se elaborarán y difundirán productos de conocimientos para prestar apoyo al diseño, la ejecución, el seguimiento y la evaluación de estas asociaciones.
17. Los principales indicadores de los productos son los siguientes:
- El enfoque 4P se ejecutará satisfactoriamente en cinco países y dará como resultado 15 ciclos de negociación de asociaciones 4P (se completarán exitosamente tres ciclos en cada país).
 - Aumentarán los ingresos de 20 000 pequeños agricultores gracias a 20 acuerdos comerciales de asociaciones 4P.
 - Cinco gobiernos nacionales contarán con mayor capacidad para brindar apoyo normativo y operativo eficaz a las asociaciones 4P.
 - Cien empresas y cinco proveedores de servicios financieros, así como el FIDA y otros donantes, dispondrán de más conocimientos y capacidad para establecer y secundar con éxito las asociaciones 4P.
 - Se reforzará la capacidad de cinco proveedores de servicios locales para prestar servicios de negociación de asociaciones 4P.

V. Disposiciones para la ejecución

18. Se seleccionó al receptor de la donación por medio de un proceso competitivo (convocatoria de propuestas). Las propuestas se examinaron y compararon sobre la base de cuatro criterios de evaluación: i) calidad y pertinencia; ii) demostrados conocimientos técnicos especializados y pertinentes del equipo solicitante; iii) experiencia satisfactoria demostrada en gestión de proyectos, administración de fondos de donantes y SyE, y iv) propuesta financiera (propuesta de asignación presupuestaria), incluido el nivel de cofinanciación.
19. El Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV), una organización no gubernamental constituida en los Países Bajos hace casi 50 años, trabaja en la actualidad en 38 países de Asia, África y América Latina. El SNV gestiona donaciones y licitaciones de varios donantes (el Gobierno de los Países Bajos, la Fundación MasterCard, la Unión Europea, la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación y la Fundación Bill y Melinda Gates) y cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo y la aplicación de modelos empresariales integradores.
20. El SNV será el organismo de ejecución del programa a nivel mundial y nacional por conducto de su equipo y sus proveedores de servicios locales (aproximadamente 5 000 días de trabajo durante 3 años). El SNV también contratará los servicios de TheRockGroup en determinadas esferas (selección de estudios de viabilidad de asociaciones 4P, negociación a nivel mundial, identificación de inversionistas internacionales y productos de conocimientos) con arreglo a un memorando de entendimiento.
21. El marco de SyE se basará en el sistema del SNV de gestión orientada a los resultados, creado a partir de la norma internacionalmente reconocida del Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial para un sistema de vigilancia del desarrollo del sector privado y un instrumento de planificación, seguimiento y evaluación en línea.

El SNV garantizará la auditoría de todo el período de ejecución, mediante la entrega de una copia de sus estados financieros comprobados en los seis meses siguientes a la conclusión de cada ejercicio financiero y la presentación al FIDA de un dictamen de auditoría sobre las declaraciones de gastos. Los informes financieros se realizarán por programa y en ellos se consolidarán los gastos en los que incurran los receptores secundarios de la donación.

VI. Costos indicativos y financiación del programa

22. El programa tendrá una duración de tres años y un costo total de USD 2 743 008. La donación del FIDA es de USD 2,3 millones y la cofinanciación del SNV asciende a USD 443 008. La cofinanciación, que procede principalmente del programa de aceleración de empresas integradoras (Inclusive Business Accelerator) gestionado por el SNV en Viet Nam y Mozambique, se utilizará para i) respaldar directamente la identificación, la elaboración y la vigilancia de los planes empresariales de las asociaciones 4P, y ii) contribuir a sufragar los costos de las oficinas y las instalaciones.

Cuadro 1
Costos del programa, desglosados por componente y entidad financiadora
(en USD)

<i>Componentes</i>	<i>FIDA</i>	<i>SNV</i>	<i>TOTAL</i>
1. Negociación de asociaciones 4P	1 037 138	281 170	1 318 308
2. Conocimientos y aprendizaje	1 078 862	161 838	1 240 700
Subtotal	2 116 000	443 008	2 559 008
Comisión en concepto de gestión	184 000		184 000
Total	2 300 000	443 008	2 743 008

Cuadro 2
Costos del programa, desglosados por categoría de gastos y entidad financiadora
(en USD)

<i>Categoría de gastos</i>	<i>FIDA</i>	<i>SNV</i>	<i>TOTAL</i>
1. Sueldos y prestaciones	870 345	77 307	947 652
2. Costos de funcionamiento	244 426	110 095	354 521
3. Consultorías	254 975	84 392	339 367
4. Viajes y dietas	208 422	28 688	237 110
5. Equipo y material	2 842	13 265	16 107
6. Bienes, servicios e insumos	208 056	129 261	337 317
7. Talleres	326 934		326 934
8. Comisión en concepto de gestión	184 000		184 000
Total	2 300 000	443 008	2 743 008

Notas: Sueldos y prestaciones: tiempo efectivamente dedicado al programa por el personal del SNV.
Costos de funcionamiento: únicamente aquellos en los que se incurra directamente por la ejecución en cinco países del programa de asociaciones 4P.
Consultorías: proveedores de servicios internacionales y locales contratados por el SNV.
Viajes y dietas: costos en los que incurran el personal del SNV y los proveedores de servicios.
Equipo y materiales ordenadores y teléfonos.
Bienes, servicios e insumos: TheRockGroup, SyE, publicaciones y costos de auditoría.
Talleres: local, alimentos y bebidas, y facilitación.

Results-based logical framework

	Objectives-hierarchy	Objectively verifiable indicators	Means of verification	Assumptions
Goal	To promote effective pro-poor Private-Public-Producer Partnerships (4Ps) that will contribute to rural development	Increase income level of participating smallholders Increase produce marketed by participating smallholders	Survey of IFAD projects IFAD project reports	
Objectives	To jump start the application of the 4P approach by brokering and facilitating the identification, development and monitoring of 4P business plans in the context of IFAD-funded projects in five selected countries To build capacity and develop knowledge on successful 4P good practices for future use, replication and scaling up by all stakeholders involved.	100 high-potential 4Ps opportunities identified; 20 4P business deals brokered (matched, developed and monitored) in 5 countries providing 20,000 small producers with increased income and marketed produce 5 national governments, IFAD, 100 companies, 5 local service providers and 5 financial service providers have increased knowledge and capacity on successful 4P development	Regular P4V project reports and final evaluation report Records of businesses and small producers involved with 4Ps IFAD project reports, survey among relevant stakeholders	General economic situation and enabling environment is conducive for 4Ps Improved knowledge and capacity of government, private sector, producer organizations and IFAD will have a positive effect on the implementation of the 4P approach
1 Outputs	1.1 <i>4Ps brokered and implemented</i> : 4P business deals brokered and implemented between public sector, private sector and producers, resulting in mutually beneficial relationships, funds for 4P business plans leveraged. 1.2 <i>4P good practices</i> : the 4P partnership approach implemented in five countries generated a set of good practices for future replication by Governments, other donors and IFAD-funded projects. 2.1 <i>Strengthened capacities</i> on successful 4P development: all stakeholders involved from the public sector, the private sector, the producer organizations and the financial services / investment sector will have increased understanding of 4P business models and are better able to support their implementation. 2.2 <i>4P knowledge products</i> : 4P knowledge products to support the design, implementation, monitoring and evaluation of 4Ps developed and disseminated	15 4P brokering cycles (3 in each country successfully completed) More than 50% of the brokered 4P business plans will have third party financing 4P approach successfully implemented in 5 IFAD countries Stakeholders able to apply 4P approach Level of adaptation of knowledge products in this project and other projects, at least 5 governments and 5 local service providers adopt products	Regular P4V project reports and final evaluation reports 4P business plans Reports on monitoring visits, stakeholder workshops, trainings and studies IFAD country reports	Interest of the private sector and producer organisations to engage in 4Ps Willingness of IFAD projects and of partner governments to provide access to projects, support V4P business case implementation and co-finance 4P business plans Project cofinancing can be obtained in an effective and efficient way Interest of non-project investors to invest in 4Ps Feasibility collaboration with other key projects (e.g. PPP knowledge lab and IB Accelerator)

	Objectives-hierarchy	Objectively verifiable indicators	Means of verification	Assumptions
Key Activities	<i>4P Brokering component</i> (Scoping of opportunities and matchmaking, Business case development, Supervise implementation, Monitoring and evaluation)	20 4Ps selected for support in IFAD-funded value chain projects 20 4Ps business plans developed and investment secured 20 4Ps baseline and monitoring plans At least 4 support visits per 4P per year At least 4 monitoring visits per 4P per year, monitoring reports prepared	Call for proposals Screening and selection reports Business plans Baseline and monitoring plans Support visit reports Scorecard reports	Interest expressed by IFAD country offices and projects Signed project agreement Skilled project staff must be in place
	<i>Knowledge and Learning component</i> (Dedicated innovation and studies, Policy/strategy analysis and advice, Awareness and capacity building of country stakeholders, Exchange and learning, Development and dissemination case studies, Development and dissemination 4P guideline / product, Development and dissemination policy brief, Communication)	3 studies conducted on selected themes 5 policy / strategy workshops (1 in each country) and 1 international policy / strategy workshop at IFAD 5 4P workshops with basic concepts, strategies and experiences (1 in each country) 5 private sector and producer organization training and matchmaking event (1 in each country) Training / on the job coaching of local service provider provided 5 4P exchange and learning events at country level 20 case studies developed and disseminated 4P guideline / product developed and disseminated 4P policy brief developed and disseminated # items shared on the websites 3 webinars conducted 2 presentations at international events	Study reports Workshop reports Matchmaking reports Training report Exchange and learning report Case studies 4P Guideline / product Policy brief Website publication / articles Webinar reports / presentations Presentation and reports	