



Partnerships for Food Industry Development – Fruits & Vegetables

**Market Access for Farmers
Central American Regional Project**

**Quarterly Progress Report
(January 30 – March 31, 2004)**

Submitted by

Michigan State University
447 Berkey Hall, Michigan State University
East Lansing, MI 48824
Telephone: (517) 232-2214 - Fax: (517) 353-5149

April 2004

To

USAID/G-CAP
under Cooperative Agreement No. 596-A-00-04-00039-00
Leader-with-Associates Award No. GDG-A-00-01-00001-00

Introduction

The present quarterly report summarizes the activities carried out under the Cooperative Agreement No. 596-A-00-04-00039-00 from January 30 – March 31, 2004 and is related to the Regional Project activities as explained in the Annual Work Plan submitted on March 15, 2004. As requested in the Cooperative Agreement, a separate quarterly report detailing the advance of activities in the bilateral Guatemala-PFID project is attached separately.

The project was granted to Michigan State University (MSU) on January 30th 2004. The expected results for a period of 2.5 years are four-pronged:

1. Fifteen new long-term business deals/contracts made between partners within the Central America region and/or with partners outside the region.
2. \$15 million in sales accrued to the fifteen new long-term business deals/contracts made between partners within the Central America region or with partners outside the region.
3. Facilitation of the resolution of sanitary and phyto-sanitary issues currently impeding increased fruit and vegetable produce exports via capacity-building and use of the full time services of a regional liaison for SPS.
4. Market-intelligence diagnostics of food industry demand (supermarkets, food service, and processors) for at least 3 product categories per country for the five Central American countries.

Summary of activities

After only two months since the signing of the Cooperative Agreement, the PFID Regional Project demonstrated a responsive management strategy by opening the regional PFID field office in Guatemala City, and hiring the key field office personnel in a short period of time. As a result, Mr. Richard Clark, has been hired as a Chief of Party, and Mrs. Karen de Arevalo as assistant administrator.

The project was granted in the midst of the preparation for the agricultural trade show *AGRITRADE 2004* by the Association of Exporters of Non-Traditional Products (AGEXPRONT) —the project's main partner in Guatemala. PFID's was key in bringing speakers to the show and contacting buyers for the business round tables meetings during the show. The expected sales through business contacts during the show have been officially announced within AGEXPRONT to be approximately \$23 million. Working with AGEXPRONT's key personnel towards a successful *AGRITRADE 2004*, has been very rewarding for the PFID team, and the project has started to design and implement follow-up activities to solidify those business opportunities identified.

These first two months of activity have been key for the MSU/PFID, home and field office personnel began contacting key personnel in public, private and NGO entities in the five countries under the geographic scope of the project. This time has been also used to fine-tune administrative procedures between the MSU/PFID main office and the field office. Careful consideration of USAID guidelines and specifications for the project in terms of hiring process and office location in Guatemala City and has been accommodated to ensure a sound, uninterrupted process toward the attainment of the project goals.

Field operations that specifically address the project expected results have initiated. The mechanisms to monitor and evaluate results have also been put in place. As part of that process, cooperation and communication with country-partners will be central in accurately assessing the impact of the activities and the amount of sales and jobs generated. Memorandums of understanding and sub-agreements with country partners such as AGEXPRONT and regional partners such as Technoserve are already in drafting process and the appropriate language to ensure a constant exchange of information on results will be included.

Finally, the following information summarizes the progress reached during this first quarter on all components described in Cooperative Agreement with the exception of the Market-Led SPS Actions where there are no activities recorded during this period. The general activities of each component and the intermediate target/results are included in the Monitoring and Evaluation Plan.

FIRST COMPONENT: DEMAND SIDE ACTIVITIES

WORK PLAN ACTIVITIES FOR JAN/31/04- SEP/30/04	RESULTS THIS QUARTER
<p>Export Markets and Local/Regional markets -Identify F&V's based on immediate sales opportunities for the coming season and for the winter season in the northern markets</p>	<p>11 products were identified for immediate sales.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Avocados 2. Chilies 3. Green limes 4. Mangoes 5. Papayas 6. Pineapples 7. Plantains 8. Podded peas 9. Green beans 10. Roots 11. Rambután 12. Tomatoes <p>6 products were identified for the Winter season in northern markets. They are:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Onions (sweet, red) 2. Okra 3. Seedless Watermelon/Single Serve 4. Melons 5. Specialty Eggplant 6. Oriental Vegetables <p>7 products, or category of products were identified as having significant market development and sales potential in the near future. They are:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Potatoes 2. Cabbage 3. Tomatoes 4. Trellised Cucumbers and Chilies 5. Oriental Vegetables (long beans) 6. Value added Fruits and Vegetables (pre-cuts) 7. Perfect Melon
<p>Identify and select buyers willing to establish long term business alliances with CA suppliers</p>	<p>Export Markets:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melissa's, California, US 2. Wagenart Fruit Company, Holland 3. Ibertrade, Spain 4. Sol Fruit, Holland
	<p>Local/Regional Markets</p> <p>- La Fragua, Guatemala: During this quarter, two meetings were held with the administration of the Perishable Center of La Fragua in Guatemala. It has been discussed that PFID will provide limited technical assistance in grades and standards to small growers provided by La Fragua. Moreover, La Fragua has requested PFID's involvement in a regional potato supply project. Potatoes are an important source of income for small farmers in the Western highlands, and the sales per year</p>

WORK PLAN ACTIVITIES FOR JAN/31/04- SEP/30/04	RESULTS THIS QUARTER
	to La Fragua are calculated to be over \$5 million. - AGROLEMPA , El Salvador: A program to supply cabbage, potatoes, to this wholesaler is being arranged. Sales are expected to start in mid April/04
Sales	During AGRITRADE 2004, contacts were made between melon, pineapple, lime, avocado, and rambutan growers from Nicaragua, Guatemala and Honduras with potential buyers. Sales as a result of those contacts are not yet recorded.

SECOND COMPONENT: SUPPLY SIDE ACTIVITIES

WORK PLAN ACTIVITIES FOR JAN/31//04-SEP/30/04	RESULTS – THIS QUARTER
Export Markets and Local/Regional markets Identify CA suppliers for selected F&V's and verify their production infrastructure, level of technology and general growing conditions	The following list of suppliers have been identified during this quarter: - The group Aliar (around 750 producers) - Aj Ticonel (2000 families affiliated) - La Carreta (individual grower) - Frutesca (Hildan Argueta)
Assure selected suppliers use proper production technology (seed, fertilizer, pesticides, water use) and comply with GAP requirements in order to satisfy market needs	In January, Mr. Bob Summers, ex Vice-President of Meijer Produce travelled to the following companies to verify the level of readiness of a number of suppliers to engage in sales to wholesalers. One of the farmer groups visited was Aj Ticonel. This organization will start selling to Melissa's in April 2004 with a program of 5,000 pounds of snow peas and French beans per week. Other firms visited were Frutas Mayas, Exotic Farm Market and Deida, SA.

THIRD COMPONENT: ALLIANCES AND REGIONAL MARKET LINKAGES

WORK PLAN ACTIVITIES FOR JAN/31//04-SEP/30/04	RESULTS – THIS QUARTER
Make alliances between selected suppliers and potential buyers across the region.	El Salvador-Guatemala-Nicaragua-Honduras-Costa Rica: In an alliance with PFID Nicaragua, the opening of a sales promotion office is under discussion. The office will be operated by Technoserve/El Salvador, through a subagreement. Among the duties of this office will be to promote sales, check the arrival of shipments from Nicaragua, Guatemala and Honduras, and report on the status of the cargo to the Regional PFID Office. So far, only AGROLEMPA and La Fragua have

WORK PLAN ACTIVITIES FOR JAN/31//04-SEP/30/04	RESULTS – THIS QUARTER
	<p>been identified as potential buyers in El Salvador. No sales have been registered so far.</p> <p>Nicaragua-Guatemala. Nicaraguan suppliers of malanga have been introduced to the company Conservas y Congelados S.A. No sales have been registered so far.</p> <p>Nicaragua-Guatemala. Pepper production in Nicaragua has been introduced to Exotic Farm Market, a processor in Guatemala. No sales have been registered so far.</p>

FOURTH COMPONENT: MARKET INTELLIGENCE AND CAPACITY BUILDING

WORK PLAN ACTIVITIES FOR JAN/31//04-SEP/30/04	RESULTS - THIS QUARTER
<p>Conduct Market-intelligence diagnostics of food industry demand (supermarkets, food service, and processors) for at least 3 product categories per country for the five Central American countries</p>	<p>During this quarter, the criteria to conduct the market intelligence diagnostics were elaborated. Under the lead of Dr. Thomas Reardon, a work plan for a collaborative research project has been elaborated to analyze the relationship between the leading Central American fresh fruits and vegetable (FFV) retailers and small size agri-food entrepreneurs. The work will focus on FFV in Guatemala and Nicaragua. The project will leverage PFID funds with IIED (UK), KIT (The Netherlands) and RIMISP (Latin America) funds. The research will cover tentatively potatoes and tomatoes (Guatemala), and cabbage and tomatoes in Nicaragua.</p>
<p>Technical assistance and short-term practical training to farmers in production systems, packaging, labelling.</p>	<p>No activities registered this quarter.</p>

FIFTH COMPONENT: MARKET-LED SPS ACTIONS

<p>Activities:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identify key contacts for the region market interests in the following institutions: In the U.S.: FDA, USDA, EPA, third party food safety certifiers such as Primus Labs, Davis Fresh, NutraClean, and others. In Canada: CFIA In Europe: Euro-GAP. 2. Identify key personnel in the Ministries of Agriculture and Health as well private and regional institutions involved in ensuring compliance with public and private SPS standards. 3. Identify SPS inspection and certification service providers (including water quality and pest diagnostic services). 4. Promote joint efforts between public and private institutions to train farmers on specific

market-oriented SPS standards across the region (the PIPAA experience in Guatemala, and the Costa Rica residue inspection program).

5. In cooperation with the public and private sector, design inspection programs to upgrade the status of SPS compliance in small and medium farms in preparation for industry inspection/certification as a requirement to close a business transaction.

Intermediate Results/Target:

- At least two contact persons identified per each institution to have a direct flow of communication and update the region on changes and dispositions in regulations and standards, such as the regulations in the U.S. Bioterrorism Act.
- The SPS liaison will be in charge of lobbying and advocacy for the beneficiaries' interests.
- At least two contact persons are identified in each Ministry and relevant non-governmental institutions per country.
- At least 6 public sector and 6 private sector (including academia) service providers are identified per country.
- 4 training courses per country on specific public standards.
- 2 seminars to review and exchange training materials used by the countries to train small and medium farmers on food safety compliance and other market SPS requirements.
- 5 seminars to farmers on product-specific private standards.
- The group of experts identified in public and private institutions in the countries to conform the base of service providers for farmers.
- The project shall call upon the services of such experts on a need basis. The cost of inspection costs shall be covered by the farmer.

<p align="center">WORK PLAN ACTIVITIES FOR JAN/31//04- SEP/30/04</p>	<p align="center">RESULTS - THIS QUARTER</p>
<p>Identify key contacts for the region market interests in the following institutions: In the U.S.: FDA, USDA, EPA, third party food safety certifiers such as Primus Labs, Davis Fresh, NutraClean, and others. In Mexico: SAGARPA In Canada: CFIA In Europe: Euro-GAP</p>	<p>No activities have been registered for this component during the first quarter.</p>
<p>Identify key personnel in the Ministries of Agriculture and Health as well private and regional institutions involved in ensuring compliance with</p>	

WORK PLAN ACTIVITIES FOR JAN/31//04- SEP/30/04	RESULTS - THIS QUARTER
public and private SPS standards	
Identify SPS inspection and certification service providers (including water quality and pest diagnostic services)	



Partnerships for Food Industry Development – Fruits & Vegetables

**Acceso a Mercado para Agricultores
Proyecto Regional en Centroamérica**

**Informe Trimestral
(30 de enero al 31 de marzo, 2004)**

Presentado por

Michigan State University
447 Berkey Hall, Michigan State University
East Lansing, MI 48824
Teléfono: (517) 232-2214 - Fax: (517) 353-5149

Para

USAID/G-CAP
Bajo el Cooperative Agreement No. 596-A-00-04-00039-00
Leader-with-Associates Award No. GDG-A-00-01-00001-00

Abril 2004

Introducción

El presente reporte trimestral ofrece un resumen de las actividades ejecutadas bajo el Acuerdo Cooperativo No. 596-A-00-04-00039-00 durante el tiempo comprendido del 30 de enero al 31 de marzo del 2004. Las actividades están relacionadas a las actividades del Proyecto Regional detalladas en el Plan Anual de Trabajo entregado en fecha 15 de marzo de 2004. Correspondiendo a lo requerido en el Acuerdo Cooperativo, el reporte trimestral del avance de las actividades del proyecto PFID-bilateral en Guatemala fue elaborado por separado.

El proyecto fue otorgado a la Universidad Estatal de Michigan (MSU) en fecha 30 de enero de 2004. Los resultados esperados del proyecto por un período de dos años y medio son cuatro:

1. 15 acuerdos de negocios de largo plazo con socios compradores y abastecedores de frutas y vegetales en la región centroamericana y/o socios fuera de dicha región.
2. 15 millones de dólares en ventas correspondientes a los 15 acuerdos de largo plazo realizados entre socios compradores y abastecedores de frutas y vegetales en la región centroamericana y/o socios fuera de dicha región
3. El apoyo a la resolución de temas en el campo de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) que estén impidiendo la expansión de comercio de frutas y vegetales, a través de la creación de capacidades y el uso a tiempo completo de servicios de personas que sirvan de enlace para acciones en asuntos de MSF
4. Realización de diagnósticos de inteligencia de mercados sobre la demanda de productos de la industria de alimentos (supermercados, servicios de alimentos preparados y procesadores) para al menos 3 categorías de productores para los cinco países de Centroamérica.

Resumen de actividades

Después de solamente dos meses desde la firma del Acuerdo Cooperativo, el Proyecto Regional de PFID demostró una administración ágil al establecer la oficina de la sede regional en la Ciudad de Guatemala, y contratar el personal clave de dicha oficina. Como resultado, el Sr. Richard Clark fue contratado como el Chief of Party, y la Sra. Kareen de Arévalo como asistente ejecutiva.

El proyecto fue iniciado durante la temporada de preparación para la feria agrícola AGRITRADE 2004 por parte de la Asociación de Exportadores de Productos no-Tradicionales de Guatemala (AGEXPRONT), institución considerada como el socio principal de PFID en Guatemala. PFID fue clave en el evento en contactar disertadores de temas clave y participar en la organización de contacto de compradores. Las ventas esperadas producto de los contactos de negocios realizados en el show ha sido oficialmente anunciado al interior de AGEXPRONT y es de alrededor de 23 millones de dólares. Haber participado con el personal clave de AGEXPRONT con el objetivo de tener un exitoso capítulo de AGRITRADE 2004 ha sido una excelente experiencia para el equipo de PFID. Es por ello que el Proyecto Regional ha iniciado el diseño e implementación de actividades de seguimiento para que esas proyecciones en ventas se materialicen.

Estos primeros meses de actividades han sido clave para MSU/PFID y el personal de la oficina regional para contactar personal clave en entidades públicas, privadas y organizaciones no gubernamentales en los cinco países que cubre el proyecto. Adicionalmente, durante este período se han establecido los procedimientos administrativos entre la oficina de MSU/PFID y la oficina regional.

Una consideración cuidadosa de los lineamientos generales de USAID y las especificaciones para este proyecto en términos de contratación de personal y localidad de la oficina en Guatemala ha sido realizada. Dichas acciones son necesarias para asegurar un proceso claro y sin interrupciones hacia el alcance de las metas del proyecto.

Actividades de campo específicamente ligadas a lo planificado en el proyecto han sido iniciadas. Los mecanismos para el monitoreo y evaluación de los resultados también han sido desarrollados. Como parte de ese proceso, la cooperación y comunicación con las entidades socias en los países socios será clave en la medición del impacto de las actividades y del monto de ventas y empleos generados. El diseño de memorandos de entendimiento y sub-acuerdos con entidades socias a nivel bilateral como AGEXRPRONT, o a nivel regional como Technoserve, se han iniciado y será incluido el lenguaje apropiado para asegurar un constante intercambio de información sobre resultados.

Finalmente, la información presentada a continuación resume el progreso alcanzado durante el primer trimestre de actividades en cada uno de los componentes descritos en el Acuerdo Cooperativo con la excepción de las “Acciones en MSF Orientadas al Mercado”, ya que no se registraron actividades durante este período. Las actividades generales de cada componente del proyecto y las metas están incluidas en el Plan de Monitoreo y Evacuación.

PRIMER COMPONENT: ACTIVIDADES DE ORIENTADAS A LA DEMANDA

<p>ACTIVIDADES DEL PALAN DE TRABAJO PARA ENE/31//04- SEP/30/04</p>	<p>RESULTADOS – ESTE TRIMESTRE</p>
<p>Mercados de exportación y mercados regionales - Identificar frutas y vegetales basándose en oportunidades de venta inmediatas para la siguiente temporada y para el invierno en mercados del norte.</p>	<p>11 productos fueron identificados para ventas inmediatas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aguacates 2. Chiles 3. Lima verde 4. Mangos 5. Papayas 6. Piña 7. Plátano 8. Arveja en vainas (e.g. arveja china) 9. Ejotes 10. Raíces 11. Rambután 12. Tomates <p>6 productos fueron identificados para la temporada de invierno en mercados del norte:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cebolla (dulce, roja) 2. Okra 3. Sandía sin semilla/Porciones Individuales 4. Melón 5. Berenjena especiales 6. Vegetales Orientales <p>7 productos, o categorías de productos fueron identificados por tener una evolución significativa en el Mercado y por tener potencial de venta en un futuro cercano.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Papas 2. Repollo 3. Tomates 4. Pepinos y Chiles tecnificados con tutoreo 5. Vegetales Orientales (ejotes largos) 6. Frutas y vegetales con valor agregado (pre-cortados) 7. Melón perfecto (Perfect Melon)
<p>Identificar y seleccionar compradores que estén dispuestos a establecer negociaciones a largo plazo con los proveedores centroamericanos</p>	<p>Mercados de Exportación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melissa’s, California, US 2. Wagenart Fruit Company, Holanda 3. Ibertrade, España 4. Sol Fruit, Holanda

ACTIVIDADES DEL PALAN DE TRABAJO PARA ENE/31//04- SEP/30/04	RESULTADOS – ESTE TRIMESTRE
	<p>Mercados locales/regionales</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Fragua, Guatemala: Durante este trimestre se llevaron a cabo dos reuniones con la administración del Centro de Perecederos de La Fragua en Guatemala. Se ha discutido acerca de que PFID proveerá cierta asistencia técnica en lo relacionado estándares a algunos pequeños productores, La Fragua proporcionará la lista de productos posteriormente. Por otra parte, La Fragua ha solicitado la participación de PFID en un proyecto de suministro de papa de Guatemala a sus sucursales. Las papas representan una fuente importante de ingresos de los pequeños agricultores del altiplano y las ventas por año de La Fragua están calculadas en más de \$5 millones. - AGROLEMPA, El Salvador: Se está elaborando un programa para el suministro de repollo y papas para este mayorista. Se espera que las ventas empiecen a mediados de Abril, 2004.
Ventas	<p>Durante AGRITRADE 2004, se hicieron contactos entre productores nicaragüenses, guatemaltecos y hondureños de melón, piña, lima, aguacate y rambután con compradores potenciales. Aún no se han reportado ventas como resultado de estos contactos.</p>

SEGUNDO COMPONENTE: SUPPLY SIDE ACTIVITIES

ACTIVIDADES DEL PALAN DE TRABAJO PARA ENE/31//04- SEP/30/04	RESULTADOS – ESTE TRIMESTRE
<p>Mercados de exportación y regionales</p> <p>Identificar proveedores centroamericanos de frutas y vegetales identificados y verificar su infraestructura de producción, nivel de tecnología y condiciones generales de producción.</p>	<p>La siguiente lista de proveedores ha sido identificada durante este trimestre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El grupo Aliar (alrededor de 400 agricultores) - Aj Ticonel (2000 familias afiliadas) - La Carreta (productor individual) - Frutesca (Hildan Argueta)

ACTIVIDADES DEL PALAN DE TRABAJO PARA ENE/31//04- SEP/30/04	RESULTADOS – ESTE TRIMESTRE
<p>Asegurar que los proveedores seleccionados usan tecnología de producción apropiada (semilla, fertilizantes, pesticidas y riego) y cumplen con las requisitos del GAP para poder satisfacer las necesidades del mercado</p>	<p>En enero, el Sr. Robert Summers, ex vice presidente de Meijer Produce, viajó a Guatemala para verificar el nivel de preparación de un número de abastecedores para abastecer mayoristas en los Estados Unidos. Uno de los visitados fue Aj Ticonel. Esta organización iniciará ventas a Melissa's en abril 2004 con un programa de 5,000 libras semanales de arveja china y arveja dulce</p> <p>Otras empresas visitadas fueron Frutas Mayas, Exotic Farm Market y Deida, SA.</p>

TERCER COMPONENTE: ALIANZAS Y NEXOS CON MERCADOS REGIONALES

ACTIVIDADES DEL PALAN DE TRABAJO PARA ENE/31//04- SEP/30/04	RESULTADOS – ESTE TRIMESTRE
<p>Realizar alianzas entre los proveedores seleccionados y compradores potenciales en toda la región</p>	<p>El Salvador-Guatemala-Nicaragua-Honduras-Costar Rica: En alianza con PFID-Nicaragua, la apertura de una oficina de promoción de ventas está en discusión. La oficina estaría a cargo de Technoserve/El Salvador a través de un convenio. Dentro de las actividades de esta oficina, estarán la promoción de ventas, controlar la llegada de envíos de Nicaragua, Guatemala y Honduras, y reportar sobre el estado de la carga a la oficina regional de PFID. A la fecha, sólo AGROLEMPA y La Fragua han sido identificados como compradores potenciales en El Salvador. Aún no se han reportado ventas.</p> <p>Nicaragua-Guatemala: Se han presentado proveedores nicaragüenses de malanga con la compañía Conservas y Congelados, S. A. Aún no se han reportado ventas.</p> <p>Nicaragua-Guatemala: Se han presentado proveedores nicaragüenses de pimienta con Exotic Farm Market, un procesador de Guatemala. Aún no se han reportado ventas.</p>

CUARTO COMPONENTE: MARKET INTELLIGENCE AND CAPACITY BUILDING

ACTIVIDADES DEL PLAN DE TRABAJO PARA ENE/31//04- SEP/30/04	RESULTADOS – ESTE TRIMESTRE
Realizar diagnósticos de Inteligencia de Mercado en la demanda de la industria alimenticia (supermercados, restaurantes y procesadores) de por lo menos 3 categorías de productos por país para los cinco países centroamericanos.	Durante este trimestre se elaboraron los criterios para la elaboración de los diagnósticos de inteligencia de mercado. Bajo la iniciativa del Dr. Thomas Reardon, se elaboró un plan de trabajo para un proyecto de colaboración de investigación para analizar la relación entre los minoristas centroamericanos más importantes de frutas y vegetales frescos y pequeños empresarios de productos agrícolas. El trabajo se enfocará en frutas y vegetales frescos en Guatemala y Nicaragua. El proyecto se financiará con fondos de PFID, IIEC (UK), KIT (Holanda) y RIMISP (Latino América). La investigación cubrirá tentativamente papas y tomates de Guatemala y repollo y tomates de Nicaragua.
Asistencia Técnica y capacitación práctica de corto plazo para agricultores en sistemas de producción, empaque y etiquetado.	No se han registrado actividades durante este trimestre.