

## 1 PRESENTACIÓN | PRESENTATION | PRÉSENTATION

#	[ES]	[EN]	[FR]
1	Este documento es el Informe anual de Gestión conjunto del Consejo Directivo y de la Dirección Ejecutiva de <i>SPP Global</i> sobre el periodo 2023-2024, conforme los Términos de Referencia vigentes del Consejo Directivo.	This document is the integrated annual Management Report of the Board of Directors and the Executive Management of <i>SPP Global</i> for the 2023-2024 period, in accordance with the current Terms of Reference of the Board of Directors.	Ce document est le Rapport annuel de Gestion conjointe du Conseil d'Administration et de la Direction Exécutive de <i>SPP Global</i> pour la période 2022-2023, conformément aux Termes de Référence en vigueur du Conseil d'Administration.
2	Este informe fue aprobado por los miembros del Consejo Directivo de <i>SPP Global</i> el 9 de septiembre de 2024	This report was approved by the members of the <i>SPP Global</i> Board of Directors on September 9, 2024.	Ce rapport a été approuvé par les membres du Conseil d'Administration de <i>SPP Global</i> le 9 septembre 2024

## 2 MEMBRESÍA – MEMBERSHIP- MEMBRES

#	[ES]	[EN]	[FR]
1	El Consejo Directivo fue nombrado en la X Asamblea General de <i>SPP Global</i> de 2021, por un periodo de tres años.	Current Board of Directors was appointed at the X General Assembly of <i>SPP Global</i> in 2021 to serve a three-year term.	Le Conseil d'Administration actuel a été nommé lors de la X Assemblée Générale de <i>SPP Global</i> en 2021, pour un mandat de trois ans.
2	En periodos anteriores fueron sustituidos: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vinicio Martínez por Oliveros Alverca (FAPECAFÉS, Ecuador).</li> <li>- Berenda Manzanares por Yadira Carolina Flores (Cacaonica, Nicaragua).</li> <li>- Toribia Luis Morochi por Miriam Tenorio Flores (El Ceibo, Bolivia)</li> </ul>	In previous term years, these people were replaced: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vinicio Martínez by Oliveros Alverca (FAPECAFÉS, Ecuador).</li> <li>- Berenda Manzanares by Yadira Carolina Flores (Cacaonica, Nicaragua).</li> <li>- Toribia Luis Morochi by Miriam Tenorio Flores (El Ceibo, Bolivia)</li> </ul>	Au cours des périodes précédentes, ces personnes ont été remplacés : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vinicio Martínez par Oliveros Alverca (FAPECAFÉS, Équateur).</li> <li>- Berenda Manzanares par Yadira Carolina Flores (Cacaonica, Nicaragua).</li> <li>- Toribia Luis Morochi par Miriam Tenorio Flores (El Ceibo, Bolivie)</li> </ul>
3	Durante el periodo de 2023-2024 se dieron los siguientes cambios dentro de la membresía y composición del CD: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Debido a una resolución del Comité de Inconformidades, el presidente del CD, César Paz (Norandino, Perú), fue destituido de sus funciones y dejó de asistir a las reuniones desde febrero del presente año.</li> <li>- Fernando Rodríguez (Unión Majomut, México) como vicepresidente del CD ha asumido las funciones de la presidencia.</li> <li>- En el mes de marzo de 2024, Oliveros Alverca, Yadira Carolina Flores y Miriam Tenorio presentaron de forma conjunta su renuncia al CD. Debido a que la elección de nuevos miembros del CD está programada para la AG de este año, se tuvo que esperar hasta este momento para llenar los puestos vacantes, considerando que el</li> </ul>	During the 2023-2024 period, CD membership and composition went through the changes listed below: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Due to a resolution issued by the Dissents Committee, the Chair of the CD, César Paz (Norandino, Peru), was removed from his role and he stopped attending CD meetings since February 2024.</li> <li>- Fernando Rodríguez (Majomut Union, Mexico), being the Vice Chair of the CD, has been assuming all presidency functions from that moment on.</li> <li>- In March 2024, Oliveros Alverca, Yadira Carolina Flores and Miriam Tenorio jointly submitted their resignation from the CD. Because the election of new CD members is scheduled for this year's GA, it was necessary to wait until said elections to fill the vacant positions, considering that the current Internal</li> </ul>	Au cours de la période 2023-2024, les changements suivants ont été apportés à la composition du CD : <ul style="list-style-type: none"> <li>- En raison d'une résolution du Comité des non-conformités, le président du CD, César Paz (Norandino, Pérou), a été démis de ses fonctions et a cessé d'assister aux réunions depuis février de cette année.</li> <li>- Fernando Rodríguez (Union Majomut, Mexique) en tant que vice-président du CD a assumé les fonctions de la présidence.</li> <li>- En mars 2024, Oliveros Alverca, Yadira Carolina Flores et Miriam Tenorio ont conjointement présenté leur démission du CD. L'élection des nouveaux membres du CD étant prévue pour l'AG de cette année, il a fallu attendre jusqu'à présent pour pourvoir les postes vacants, car le</li> </ul>

<p>Reglamento Interno vigente prohíbe iniciar proceso de elección en menos de un año antes de una Asamblea General que contemple elecciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El tesorero Tomy Mathew Vadakkancheril fue dado de baja en el mes de abril de 2024 debido a que superó el límite de inasistencias establecido en los Términos de Referencia del CD y no se presentó a ninguna reunión durante este periodo. La organización representada, FTAK de la India, tampoco propuso un sustituto, a pesar de haber sido solicitado.</li> <li>- En el mes de julio pasado se recibió la renuncia de Nathalie Vaquant como representante de los Compradores Finales de Europa, después de múltiples ausencias consecutivas.</li> </ul>	<p>Regulations prohibit starting any elections procedures if the next General Assembly where ordinary elections are scheduled is taking place in less than a year.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Treasurer Tomy Mathew Vadakkancheril was removed in April 2024 due to exceeding the absence limit set out in the CD Terms of Reference and he did not attend any meetings afterwards. His represented organization, FTAK of India, also did not propose any replacement, despite having been requested to do so.</li> <li>- Last July, Nathalie Vaquant submitted her resignation as representative of Final Buyers in Europe, after multiple consecutive absences.</li> </ul>	<p>Règlement Intérieur en vigueur interdit d'entamer un processus électoral si les prochaines élections ordinaires en Assemblée Générale ont lieu dans moins d'un an.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le trésorier Tomy Mathew Vadakkancheril a été démis de ses fonctions au mois d'avril 2024 car il a dépassé la limite d'absences fixée dans les Termes de Référence du CD : il ne s'est présenté à aucune réunion pendant cette période. Son organisation représentée, la FTAK de l'Inde, n'a pas non plus proposé de remplaçant, même après nos relances.</li> <li>- En juillet dernier, la démission de Nathalie Vaquant en tant que représentante des Acheteurs Finaux d'Europe nous est parvenue après de multiples absences consécutives.</li> </ul>
--	--	---

#	NOMBRE   NAME   NOM	CARGO   POSITION   POSTE	ACTOR   STAKEHOLDER   ACTEUR	REGIÓN   REGION   RÉGION	ORGANIZACIÓN   ORGANIZATION   ORGANISATION	PAÍS   COUNTRY   PAYS
1	Fernando Rodríguez López	PRESIDENTE   CHAIR   PRÉSIDENT	OPP   SPO   OPP	América Central, México, Caribe   Central America, Mexico, Caribbean   Amérique Centrale, Mexique, Caraïbes	UNIÓN MAJOMUT	México - Mexico - Mexique
2	Vacante – Vacant – Dépourvu	VICEPRESIDENTE   VICE CHAIR   VICE PRÉSIDENT	OPP   SPO   OPP	Sudamérica   South America   Amérique du Sud	N/A	N/A
3	Vacante – Vacant – Dépourvu	TESORERO   TREASURER   TRÉSORIER	OPP   SPO   OPP	África y Asia   Africa and Asia   Afrique et Asie	N/A	N/A
4	Vacante – Vacant – Dépourvu	SECRETARIO   SECRETARY   SECRETAIRE	OPP   SPO   OPP	Sudamérica   South America   Amérique du Sud	N/A	N/A
5	Vacante – Vacant – Dépourvu	PRIMERA VOCAL   FIRST MEMBER   PREMIÈRE MEMBRE	OPP   SPO   OPP	América Central, México, Caribe   Central America, Mexico, Caribbean   Amérique Centrale, Mexique, Caraïbes	N/A	N/A
6	Vacante – Vacant – Dépourvu	SEGUNDA VOCAL   SECOND MEMBER   DEUXIÈME MEMBRE	OPP   SPO   OPP	Sudamérica   South America   Amérique du Sud	N/A	N/A
7	Vacante – Vacant – Dépourvu	VOCAL   MEMBER   MEMBRE	Compradores Finales   Final Buyers   Acheteurs Finaux	Europa - Europe - Europe	N/A	N/A
8	Joey Pittoello	VOCAL   MEMBER   MEMBRE	Compradores Finales   Final Buyers   Acheteurs Finaux	Norteamérica   North America   Amérique du Nord	JUST US! COFFEE	Canadá - Canada - Canada

#	NOMBRE   NAME   NOM	CARGO   POSITION   POSTE	ACTOR   STAKEHOLDER   ACTEUR	REGIÓN   REGION   RÉGION	ORGANIZACIÓN   ORGANIZATION   ORGANISATION	PAÍS   COUNTRY   PAYS
9	René Ausecha Chaux	VOCAL   MEMBER   MEMBRE	Compradores Finales   Final Buyers   Acheteurs Finaux	Países Productores   Producing Countries   Pays Producteurs	EXPOCOSURCA	Colombia - Colombia - Colombie

### 3 ACTIVIDADES PERIODO 2022 – 2023 (Post XII AG) | 2022-2023 ACTIVITIES (After XII GA) | ACTIVITÉS SUR LA PÉRIODE 2022-2023 (Après XII AG)

#	[ES]	[EN]	[FR]
1	Reunión CD el 1° de diciembre de 2023	CD meeting on December 1 <sup>ST</sup> , 2023	Réunion CD le 1 <sup>e</sup> décembre 2023
2	Reunión CD el 11 de diciembre de 2023	CD meeting on December 11, 2023	Réunion CD le 11 décembre 2023
3	Reunión CD el 10 de enero de 2024	CD meeting on January 10, 2024	Réunion CD le 10 janvier 2024
4	Reunión CD el 2 de febrero de 2024	CD meeting on February 2, 2024	Réunion CD le 2 février 2024
5	Reunión CD el 7 de marzo de 2024	CD meeting on March 7, 2024	Réunion CD le 7 mars 2024
6	Reunión CD el 20 de marzo de 2024	CD meeting on March 20, 2024	Réunion CD le 20 mars 2024
7	Reunión CD el 1° de abril de 2024	CD meeting on April 1, 2024	Réunion CD le 1er avril 2024
8	Reunión CD el 5 de abril de 2024	CD meeting on April 5, 2024	Réunion CD le 5 avril 2024
9	Reunión CD el 19 de abril de 2024	CD meeting on April 19, 2024	Réunion CD le 19 avril 2024
10	Reunión CD el 7 de mayo de 2024	CD meeting on May 7, 2024	Réunion CD le 7 mai 2024
11	Reunión CD el 10 de mayo de 2024	CD meeting on May 10, 2024	Réunion CD le 10 mai 2024
12	Reunión CD el 23 de mayo de 2024	CD meeting on May 23, 2024	Réunion CD le 23 mai 2024
13	Reunión CD el 7 de junio de 2024	CD meeting on June 7, 2024	Réunion CD le 7 juin 2024
14	Reunión CD el 10 de julio de 2024	CD meeting on July 10, 2024	Réunion CD le 10 juillet 2024
15	Reunión CD el 22 de julio de 2024	CD meeting on July 22, 2024	Réunion CD le 22 juillet 2024
16	Reunión CD el 2 de agosto de 2024	CD meeting on August 2, 2024	Réunion CD le 2 août 2024
17	Reunión CD el 22 de agosto de 2024	CD meeting on August 22, 2024.	Réunion CD le 22 août 2023.

#### 4 RESULTADOS PERIODO 2023 – 2024 (Post XII AG) | 2023 – 2024 RESULTS (After XII GA) | RÉSULTATS SUR LA PÉRIODE 2023 – 2024 (Après XII AG)

#	[ES]	[EN]	[FR]
1	El informe de gestión se hace con base en los cuatro Objetivos Estratégicos del Plan Estratégico 2021-2027, aprobado en la X Asamblea General de 2021.	Management report is based on the four Strategic Objectives included in the 2021-2027 Strategic Plan approved at the X General Assembly in 2021.	Le rapport de gestion est établi sur la base des quatre Objectifs Stratégiques du Plan Stratégique 2021-2027, approuvé lors de la X Assemblée Générale de 2021.
2	El periodo considerado para este informe inicia con la fecha del Informe de Gestión (14 de noviembre de 2023) presentado en la XII AG y cubre hasta agosto de 2024. Algunos datos comerciales-financieros se encuentran actualizados hasta el día 31 de julio de 2023.	The period considered for this report begins on the date shown (November 14, 2023) in the Management Report prepared for the XII GA, going all the way until August 2024. Lattest update for some commercial-financial data was on July 31, 2023.	La période prise en compte pour ce rapport commence à la date du Rapport de Gestion (14 novembre 2023) présenté à la XII AG et finit en août 2024. Pour certaines données commerciales et financières, la dernière mise à jour a eu lieu le 31 juillet 2023.

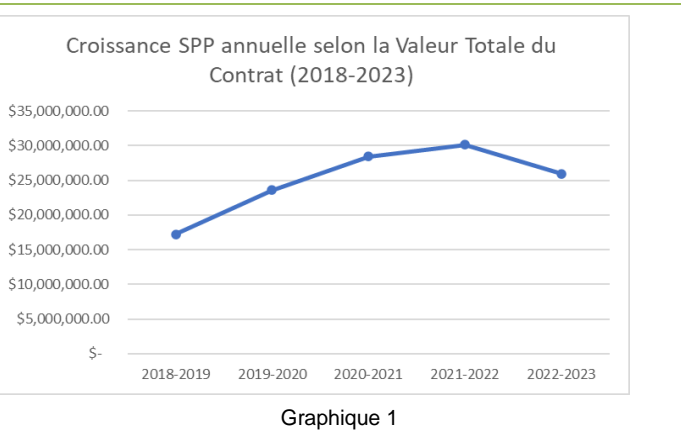
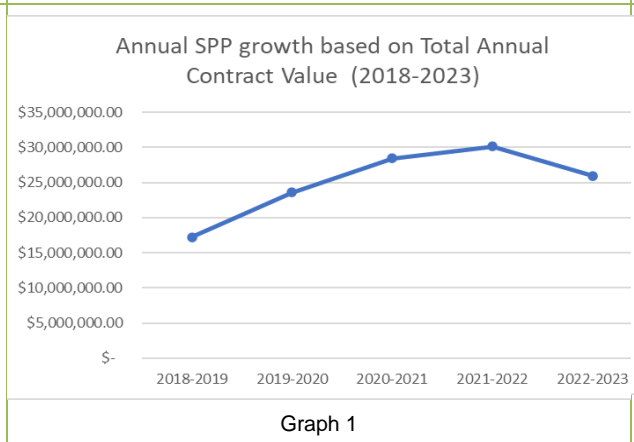
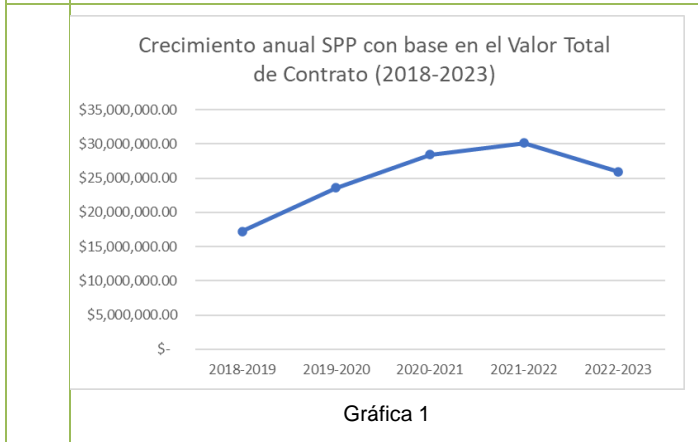
#### 4.1 OBJETIVO 1: PROMOCIÓN COMERCIAL | OBJECTIVE 1: BUSINESS PROMOTION | OBJECTIF 1 : PROMOTION COMMERCIALE

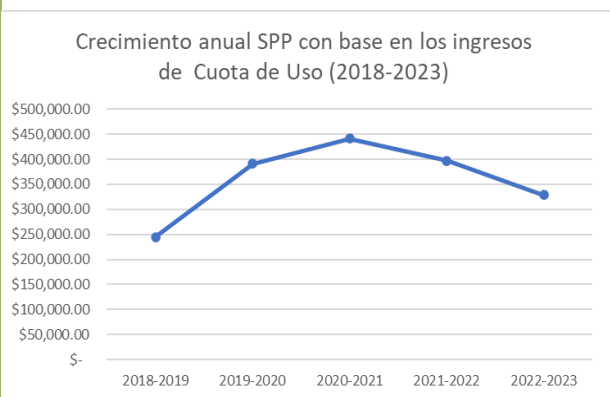
1	IMPULSAR LAS VENTAS DE LAS OPP BAJO CONDICIONES SPP	BOOST SPOs' SALES UNDER SPP CONDITIONS	DONNER UNE IMPULSION AUX VENTES DES OPP DANS DES CONDITIONS SPP
1.1	<b>Incrementar las ventas del mercado SPP al igual que el número de empresas con registro SPP</b>	<b>Increase SPP market sales, as well as the number of companies with SPP registration</b>	<b>Augmenter les ventes du marché SPP, tout comme le nombre d'entreprises ayant un enregistrement SPP</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>El Valor Total de Mercado 2022-2023, basado en los precios de contrato) y el Valor de Ingresos por Cuota de Uso (basado en los precios mínimos SPP) tuvieron un decremento con respecto al ciclo anterior (2021-2022), considerando que un ciclo se conforma por los valores del Trimestre 4 del año anterior hasta el Trimestre 3: <ul style="list-style-type: none"> <li>El Valor Total de Mercado SPP bajó de \$30,149,032.75 USD a \$25,947,948.80 USD lo que representa un decremento del 13%.</li> <li>El Valor de Ingresos por Cuota de Uso SPP bajó de \$397,207.53 USD a \$328,970.53 USD en el ciclo 2022-2023, lo que representa un decremento del 17%.</li> </ul> </li> <li>Es notoria la diferencia entre el decrecimiento entre el valor del mercado y el decrecimiento de los ingresos.</li> <li>El cálculo de la Cuota de Uso de las transacciones reportadas por los Compradores, bajo condiciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SPP's Total Market Value for 2022-2023, based on contract prices) and the Value of Income from User Fees (based on SPP minimum prices) decreased with respect to the previous cycle (2021-2022); keep in mind that a cycle is made up of the values going from Quarter 4 of previous year until Quarter 3. <ul style="list-style-type: none"> <li>Total SPP Market Value decreased from \$30,149,032.75 USD to \$25,947,948.80 USD, representing a decrease of 13%.</li> <li>Value of Income from SPP User Fees fell from \$397,207.53 USD to \$328,970.53 USD in the 2022-2023 cycle, representing a decrease of 17%.</li> </ul> </li> <li>The difference between the decrease in market value and the decrease in income is noticeable.</li> <li>User Fees paid by Buyers for their transactions under SPP conditions, so they can place their products with this label in the market, are calculated based on the SPP Minimum Sustainable Prices.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La valeur totale du Marché 2022-2023, basée sur les prix contractuels et la valeur des revenus tirés des frais d'utilisation (basée sur les prix minimums SPP) ont diminué par rapport au cycle précédent (2021-2022) : à retenir, un cycle est constitué par les valeurs compris du trimestre 4 de l'année N-1 jusqu'au trimestre 3 de l'année N : <ul style="list-style-type: none"> <li>La valeur totale du marché SPP a chuté, elle passe de 30 149 032,75 USD à 25 947 948,80 USD, ce qui représente une baisse de 13 %.</li> <li>La valeur des revenus tirés des frais d'utilisation SPP a chuté, elle passe de 397 207,53 USD à 328 970,53 USD au cours du cycle 2022-2023, ce qui représente une diminution de 17 %.</li> </ul> </li> <li>La différence entre la décroissance entre la valeur du marché et la décroissance des revenus est notoire.</li> <li>Le calcul des frais d'utilisation, payés par les acheteurs pour leurs transactions effectuées dans des conditions</li> </ul>

<p>SPP, para colocarse bajo este sello en el mercado, se realiza con base en los Precios Sustentables Mínimos SPP.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Las variaciones del valor final de contrato de un producto de un año a otro no influyen directamente en el Cálculo de Cuota de Uso. Por ejemplo en el ciclo 2021-2022 existió un incremento en el crecimiento anual SPP con base en el Valor Total de Mercado (gráfica 1, adelante), cuando hubo al mismo un decrecimiento anual SPP con base en los ingresos de Cuota de Uso para el mismo ciclo (gráfica 2, adelante). Lo anterior significa que, a pesar de existir un incremento en el valor de los contratos, no hay necesariamente un incremento real en el volumen de producto SPP comercializado.</li> <li>Si bien los cambios en los ingresos de Cuota de Uso de un producto, son un indicativo general con respecto al volumen de compra, también habrá que considerar que la fluctuación de cifras basadas en los PSM dependerá de tanto ajustes (alzas) en precios mínimos y de variaciones en la mezcla de productos de un periodo a otro.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Variations in the final contract value of a product from one year to another do not directly influence the Calculation of User Fees. For example, in the 2021-2022 cycle there was an increase in the annual SPP growth based on Total Market Value (chart 1, below), even if there was an annual SPP decrease based on income from User Fees for the same cycle (chart 2, below). This means that, despite there being an increase in the value of the contracts, there is not necessarily a real increase in the volume of SPP products marketed.</li> <li>Although the changes in the revenue from User Fees are a general indication with respect to a given product's purchase volume, it should also be considered that the fluctuation of figures based on the MSP will depend on both adjustments (increases) in minimum prices and variations in the mixture of products from one period to another.</li> </ul>	<p>SPP pour mettre des produits labellisés sur le marché, se fait sur la base des prix minimums durables SPP.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les variations de la valeur finale du contrat d'un produit d'une année à l'autre n'influencent pas directement le calcul des frais d'utilisation. Par exemple, dans le cycle 2021-2022, il y a eu une augmentation de la croissance annuelle de SPP sur la base de la valeur totale du marché (graphique 1, ci-dessous), bien qu'il y ait eu une diminution annuelle de SPP sur la base des revenus tirés des frais d'utilisation pour le même cycle (graphique 2, ci-dessous). Cela signifie que, malgré une augmentation de la valeur des contrats, il n'y a pas nécessairement une augmentation réelle du volume de produit SPP commercialisé.</li> <li>Bien que les changements dans les revenus tirés des frais d'utilisation pour un produit soient une indication générale du volume d'achat, il faut également considérer que la fluctuation des chiffres basés sur les PSM dépend à la fois des ajustements (hausses) des prix minimums et des variations du mélange de produits d'une période à l'autre.</li> </ul>																																																																								
<ul style="list-style-type: none"> <li>El ciclo 2022-2023 es el segundo ciclo con crecimiento negativo en Ingresos por Cuota de Uso SPP.</li> </ul> <table border="1" data-bbox="226 889 684 1040"> <thead> <tr> <th>CICLO</th> <th>Valor de Contrato</th> <th>% Crecimiento</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020-2021</td> <td>\$ 28,418,415.0</td> <td>21%</td> </tr> <tr> <td>2021-2022</td> <td>\$ 30,149,032.8</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>2022-2023</td> <td>\$ 25,947,948.8</td> <td>-14%</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="226 1052 684 1235"> <thead> <tr> <th>CICLO</th> <th>Valor de ingreso por Cuota de Uso</th> <th>% Crecimiento</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020-2021</td> <td>\$ 441,172.6</td> <td>13%</td> </tr> <tr> <td>2021-2022</td> <td>\$ 397,207.5</td> <td>-10%</td> </tr> <tr> <td>2022-2023</td> <td>\$ 328,970.5</td> <td>-17%</td> </tr> </tbody> </table>	CICLO	Valor de Contrato	% Crecimiento	2020-2021	\$ 28,418,415.0	21%	2021-2022	\$ 30,149,032.8	6%	2022-2023	\$ 25,947,948.8	-14%	CICLO	Valor de ingreso por Cuota de Uso	% Crecimiento	2020-2021	\$ 441,172.6	13%	2021-2022	\$ 397,207.5	-10%	2022-2023	\$ 328,970.5	-17%	<ul style="list-style-type: none"> <li>The 2022-2023 cycle has been our second cycle with negative growth when it comes Revenues from SPP User Fees.</li> </ul> <table border="1" data-bbox="856 927 1346 1057"> <thead> <tr> <th>CYCLE</th> <th>Contract value</th> <th>Increase %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020-2021</td> <td>\$ 28,418,415.0</td> <td>21%</td> </tr> <tr> <td>2021-2022</td> <td>\$ 30,149,032.8</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>2022-2023</td> <td>\$ 25,947,948.8</td> <td>-14%</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="856 1068 1346 1227"> <thead> <tr> <th>CYCLE</th> <th>Income value from User Fees</th> <th>Increase %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020-2021</td> <td>\$ 441,172.6</td> <td>13%</td> </tr> <tr> <td>2021-2022</td> <td>\$ 397,207.5</td> <td>-10%</td> </tr> <tr> <td>2022-2023</td> <td>\$ 328,970.5</td> <td>-17%</td> </tr> </tbody> </table>	CYCLE	Contract value	Increase %	2020-2021	\$ 28,418,415.0	21%	2021-2022	\$ 30,149,032.8	6%	2022-2023	\$ 25,947,948.8	-14%	CYCLE	Income value from User Fees	Increase %	2020-2021	\$ 441,172.6	13%	2021-2022	\$ 397,207.5	-10%	2022-2023	\$ 328,970.5	-17%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le cycle 2022-2023 est le deuxième cycle avec une croissance négative en ce qui touche les revenus tirés des frais d'utilisation SPP.</li> </ul> <table border="1" data-bbox="1476 889 1944 1040"> <thead> <tr> <th>CYCLE</th> <th>Valeur du Contrat</th> <th>% Croissance</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020-2021</td> <td>\$ 28,418,415.0</td> <td>21%</td> </tr> <tr> <td>2021-2022</td> <td>\$ 30,149,032.8</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>2022-2023</td> <td>\$ 25,947,948.8</td> <td>-14%</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="1476 1052 1944 1235"> <thead> <tr> <th>CYCLE</th> <th>Revenus tirés des Frais d'utilisation</th> <th>% Croissance</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020-2021</td> <td>\$ 441,172.6</td> <td>13%</td> </tr> <tr> <td>2021-2022</td> <td>\$ 397,207.5</td> <td>-10%</td> </tr> <tr> <td>2022-2023</td> <td>\$ 328,970.5</td> <td>-17%</td> </tr> </tbody> </table>	CYCLE	Valeur du Contrat	% Croissance	2020-2021	\$ 28,418,415.0	21%	2021-2022	\$ 30,149,032.8	6%	2022-2023	\$ 25,947,948.8	-14%	CYCLE	Revenus tirés des Frais d'utilisation	% Croissance	2020-2021	\$ 441,172.6	13%	2021-2022	\$ 397,207.5	-10%	2022-2023	\$ 328,970.5	-17%
CICLO	Valor de Contrato	% Crecimiento																																																																								
2020-2021	\$ 28,418,415.0	21%																																																																								
2021-2022	\$ 30,149,032.8	6%																																																																								
2022-2023	\$ 25,947,948.8	-14%																																																																								
CICLO	Valor de ingreso por Cuota de Uso	% Crecimiento																																																																								
2020-2021	\$ 441,172.6	13%																																																																								
2021-2022	\$ 397,207.5	-10%																																																																								
2022-2023	\$ 328,970.5	-17%																																																																								
CYCLE	Contract value	Increase %																																																																								
2020-2021	\$ 28,418,415.0	21%																																																																								
2021-2022	\$ 30,149,032.8	6%																																																																								
2022-2023	\$ 25,947,948.8	-14%																																																																								
CYCLE	Income value from User Fees	Increase %																																																																								
2020-2021	\$ 441,172.6	13%																																																																								
2021-2022	\$ 397,207.5	-10%																																																																								
2022-2023	\$ 328,970.5	-17%																																																																								
CYCLE	Valeur du Contrat	% Croissance																																																																								
2020-2021	\$ 28,418,415.0	21%																																																																								
2021-2022	\$ 30,149,032.8	6%																																																																								
2022-2023	\$ 25,947,948.8	-14%																																																																								
CYCLE	Revenus tirés des Frais d'utilisation	% Croissance																																																																								
2020-2021	\$ 441,172.6	13%																																																																								
2021-2022	\$ 397,207.5	-10%																																																																								
2022-2023	\$ 328,970.5	-17%																																																																								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Las estadísticas que se presentan a continuación reflejan las ventas de cada año a partir del último trimestre (T4) del año anterior hasta el tercer trimestre del año referido. Esto porque hay un desfase entre los datos que se reportan y el ingreso de cuotas de uso SPP correspondientes a, al menos, tres meses. De esta forma, los reportes de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The statistics presented below reflect the sales of each year from the last quarter (Q4) of the previous year to the third quarter of the year in question. This is because of the gap between the date when data are reported and the date where SPP user fees are actually paid, i.e., at least three months. In this way, sales/purchases reports have greater coincidence</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les statistiques présentées ci-dessous reflètent les ventes de chaque année à partir du dernier trimestre (T4) de l'année N-1 jusqu'au troisième trimestre de l'année N. En effet, il existe un décalage entre le moment où les données sont déclarées et le moment où les frais d'utilisation SPP sont encaissés, soit au moins trois mois. De cette façon, les rapports de ventes/achats</li> </ul>																																																																								

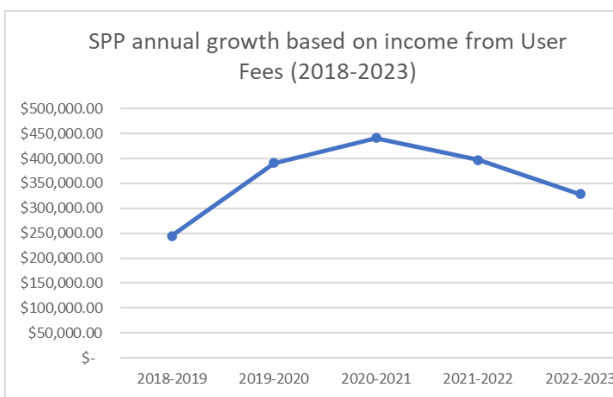


<p>ventas/compras tienen mayor coincidencia con los reportes de ingresos en contabilidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La coincidencia es relativa, porque suele haber rezagos en importantes pagos mayores a tres meses. En el 2023 se facturaron rezagos de los primeros tres trimestres de 2022.</li> <li>• También hay diferencias con el reporte de ingresos en los Estados Financieros por la fuerte apreciación del peso mexicano en el año 2023 (no así en el 2024) y, por otro lado, hay que considerar que al menos una factura importante emitida al final del año 2023 fue pagada en el 2024.</li> <li>• La información presentada es principalmente hasta el T3 de 2023 (ciclo 2022-2023), debido a que no se cuenta aún con la información del tercer trimestre del año 2024.</li> <li>• Se han agregado algunos datos parciales sobre el ciclo 2023-2024 para poder entender las últimas tendencias.</li> </ul>	<p>with the income reports used for accounting purposes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• The coincidence is relative, because there are often significant payment arrears of more than three months. In 2023, arrears were invoiced for the first three quarters of 2022.</li> <li>• There are also differences with the reporting of revenues in the Financial Statements because of the strong appreciation of the Mexican peso in 2023 (not so in 2024) and, on the other hand, it has to be considered that at least one major invoice issued at the end of 2023 was paid in 2024.</li> <li>• Information presented covers mainly until Q3 of 2023 (2022-2023 cycle), because the information for the third quarter of the year 2024 is not yet available.</li> <li>• Some partial data regarding the 2023-2024 cycle have been added, so that you get an idea of the latest trends.</li> </ul>	<p>correspondent mieux aux rapports de revenus comptables.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La coïncidence est relative, car il y a souvent des arriérés de paiement importants de plus de trois mois. En 2023, des arriérés ont été facturés pour les trois premiers trimestres de 2022.</li> <li>• Il existe également des différences avec la déclaration des recettes dans les États financiers en raison de la forte appréciation du peso mexicain en 2023 (ce qui n'est pas le cas en 2024) et, d'autre part, il faut tenir compte du fait qu'au moins une facture importante émise à la fin de 2023 a été payée en 2024.</li> <li>• Les informations présentées couvrent principalement jusqu'au T3 de 2023 (cycle 2022-2023), car les informations du troisième trimestre de l'année 2024 ne sont pas encore disponibles.</li> <li>• Certaines données partielles relatives au cycle 2023-2024 ont été ajoutées afin de vous aider à comprendre les dernières tendances.</li> </ul>
--	--	---

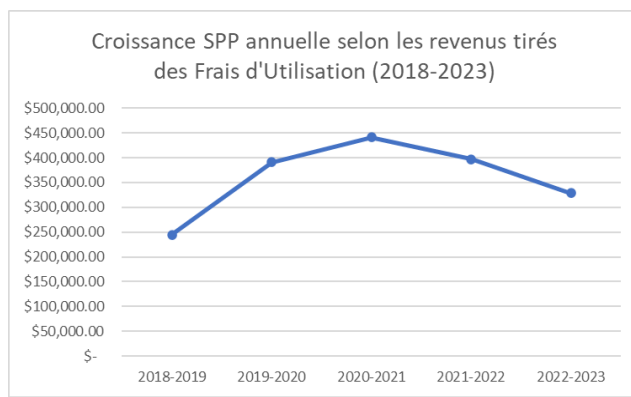




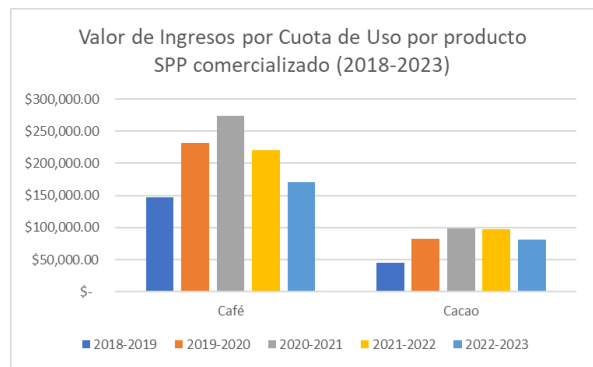
Gráfica 2



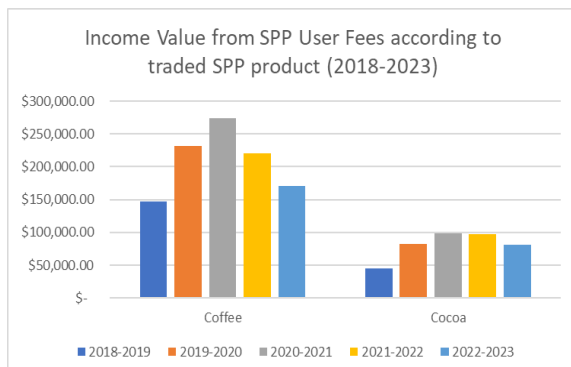
Graph 2



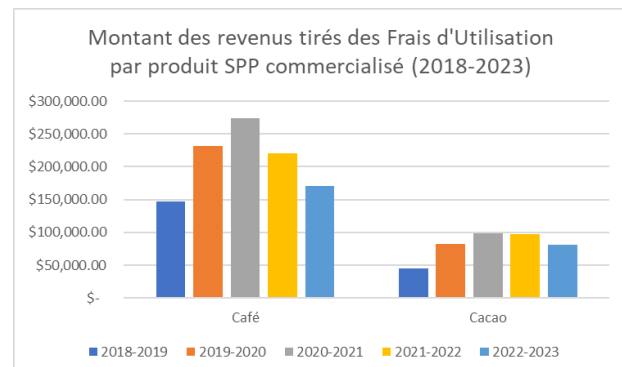
Graphique 2



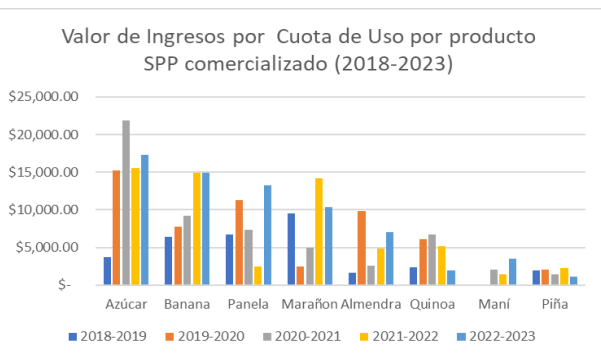
Gráfica 3



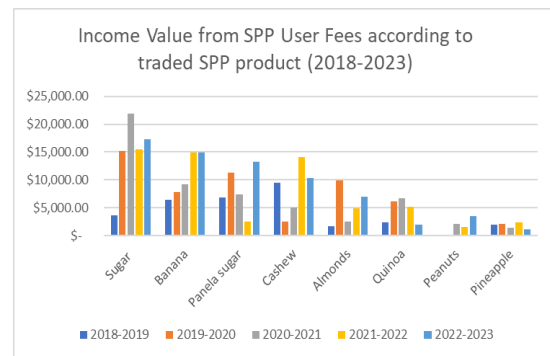
Graph 3



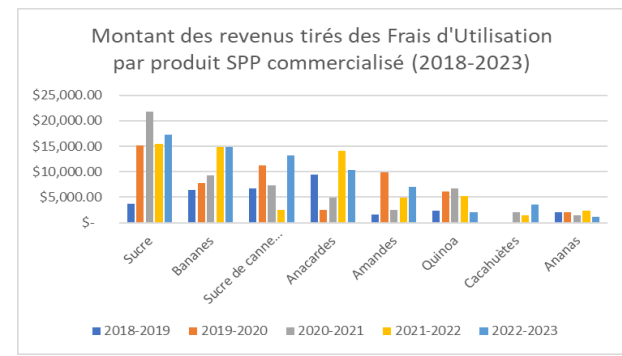
Graphique 3



Gráfica 4

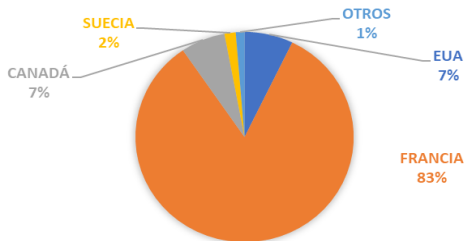


Graph 4



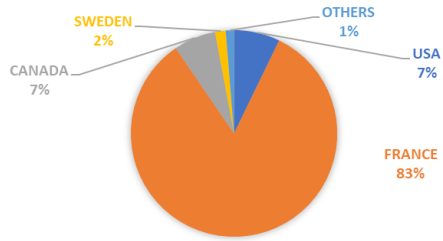
Graphique 4

% DE INGRESOS POR CUOTA DE USO SPP POR PAÍS (2018-2023)



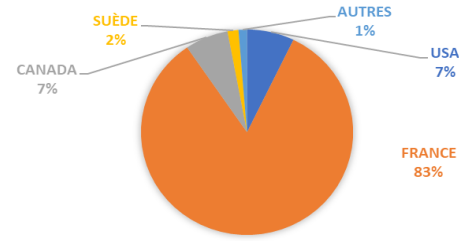
Gráfica 5

INCOME % FROM SPP USER FEES ACCORDING TO COUNTRY (2018-2023)



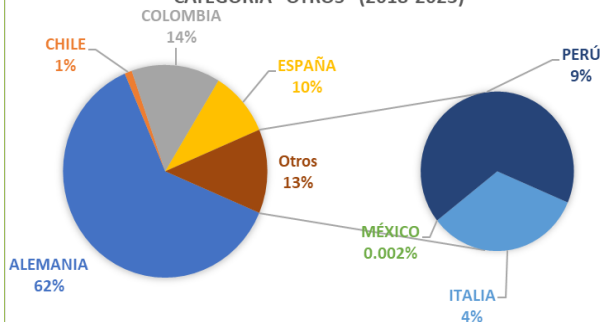
Graph 5

% DES REVENUS TIRÉS DES FRAIS D'UTILISATION SPP PAR PAYS (2018-2023)



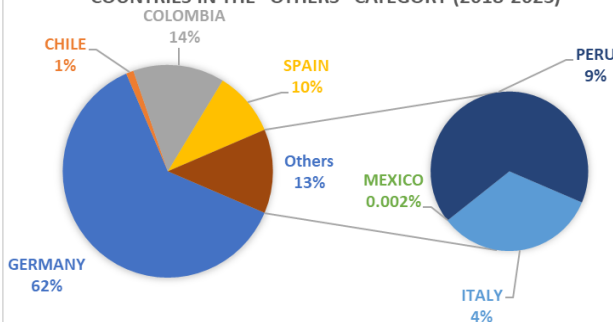
Graphique 5

% DE INGRESOS POR CUOTA DE USO SPP POR PAÍS DE LA CATEGORÍA "OTROS" (2018-2023)



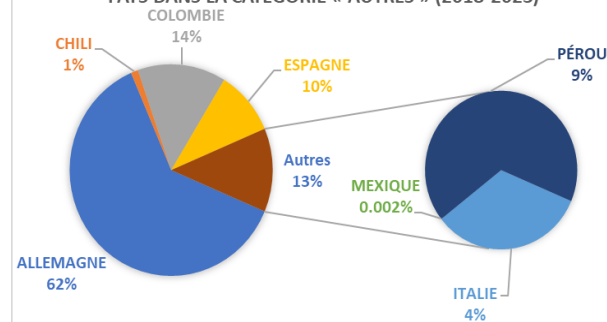
Gráfica 6

INCOME % FROM SPP USER FEES ACCORDING TO COUNTRIES IN THE "OTHERS" CATEGORY (2018-2023)



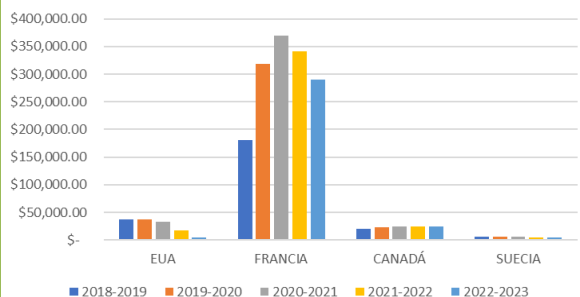
Graph 6

% DES REVENUS TIRÉS DES FRAIS D'UTILISATION SPP PAR PAYS DANS LA CATEGORIE « AUTRES » (2018-2023)



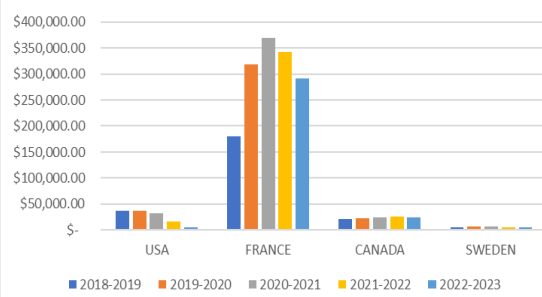
Graphique 6

Variación de la Cuota de Uso SPP por país (2018-2023)



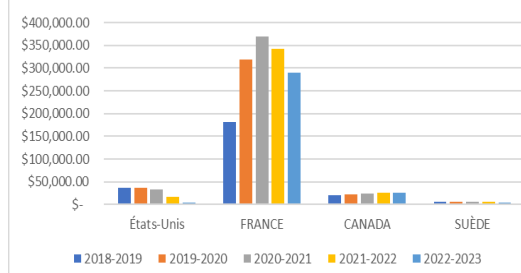
Gráfica 7

SPP User Fee Variation per country (2018-2023)



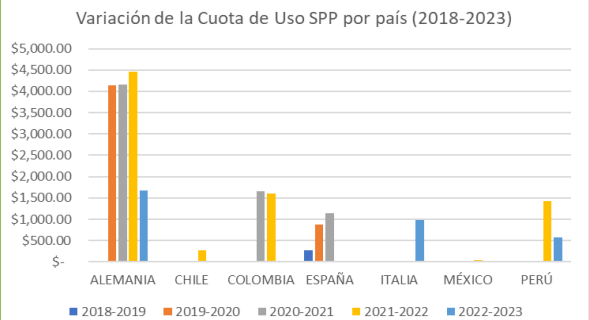
Graph 7

Variation des Frais d'Utilisation SPP par pays (2018-2023)

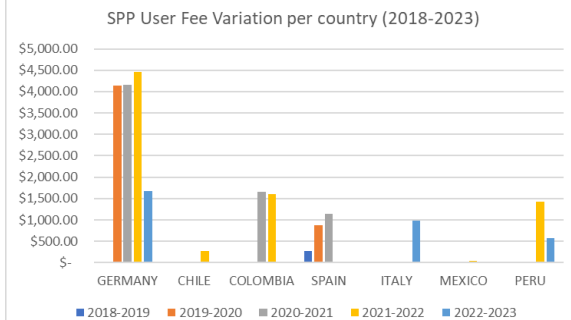


Graphique 7

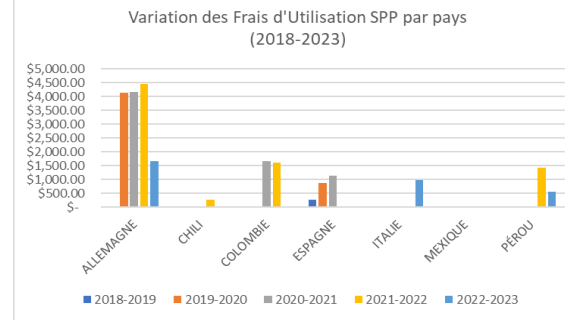




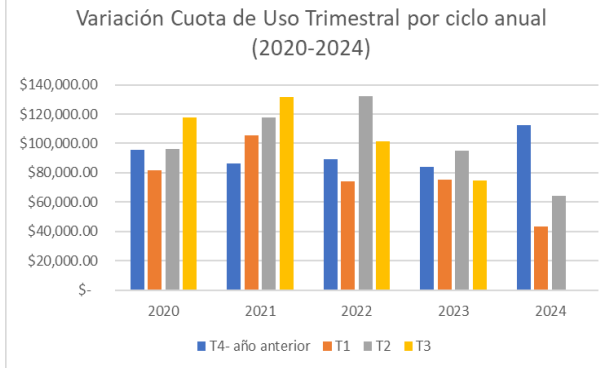
Gráfica 8



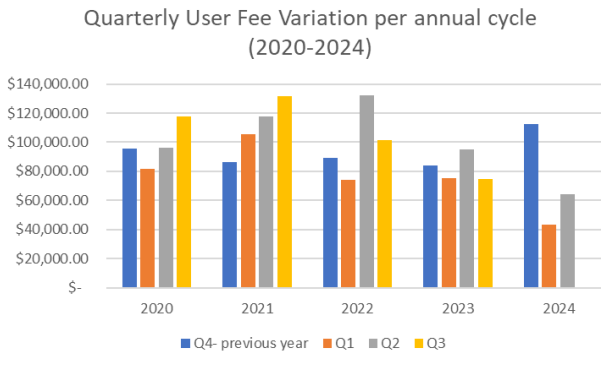
Graph 8



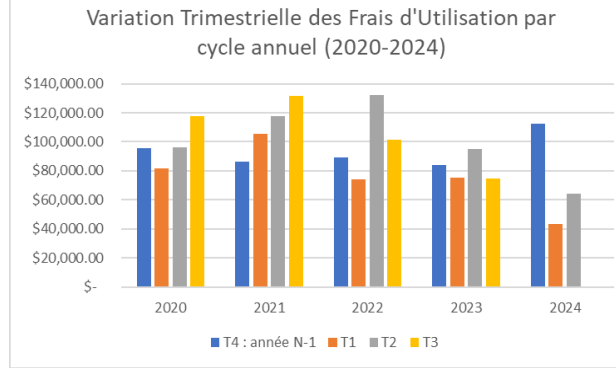
Graphique 8



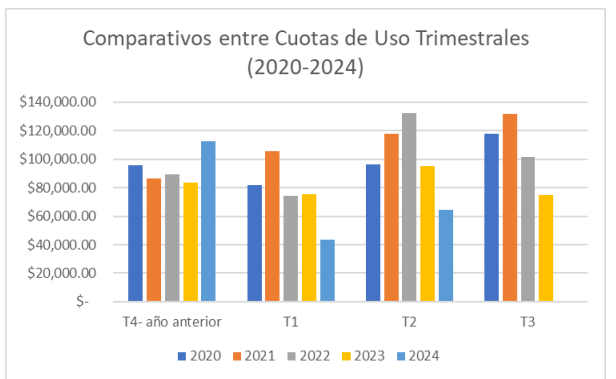
Gráfica 9



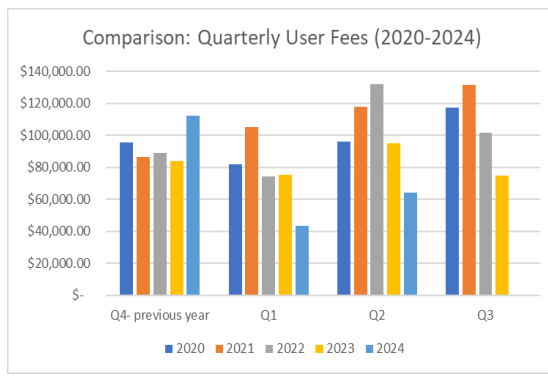
Graph 9



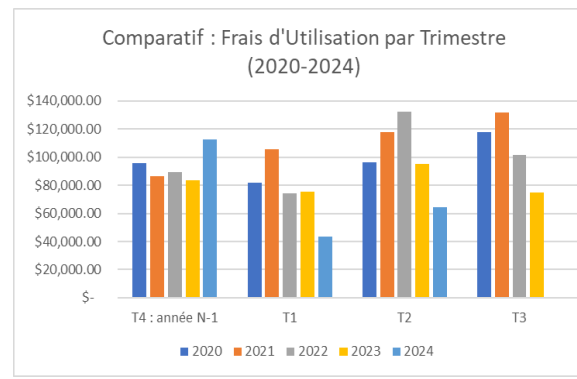
Graphique 9



Gráfica 10

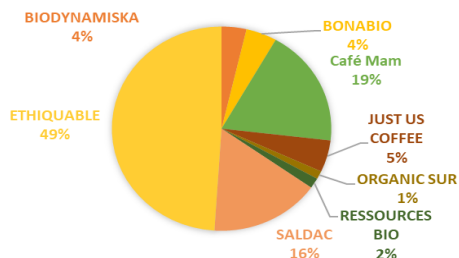


Graph 10



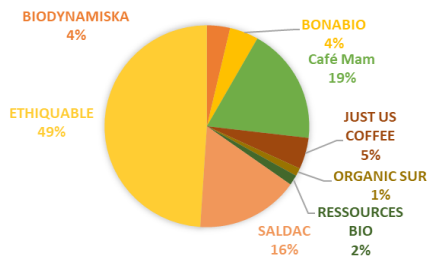
Graphique 10

% DE INGRESOS DE CUOTA DE USO POR COM (T1 Y T2-2024)



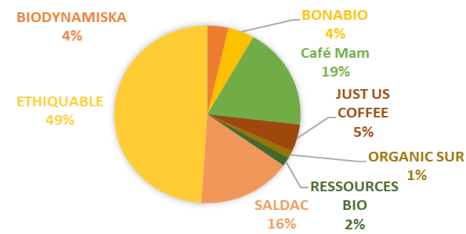
Gráfica 11

INCOME % FROM USER FEES PAID BY EACH BUYER (Q1 AND Q2-2024)



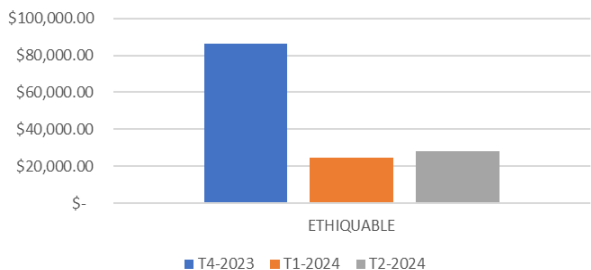
Graphic 11

% DES REVENUS TIRÉS DES FRAIS D'UTILISATION QUE CHAQUE ACHETEUR REPRÉSENTE (T1 ET T2-2024)



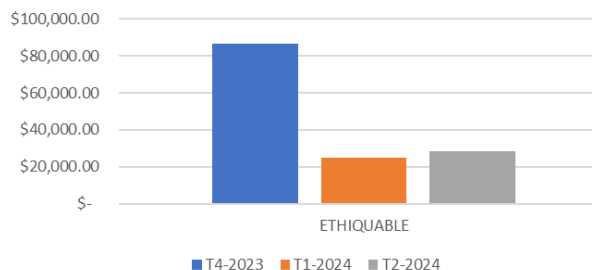
Graphique 11

Valor de Ingresos por Cuota de Uso SPP por Ethiquable (T4-2023 a T2-2024)



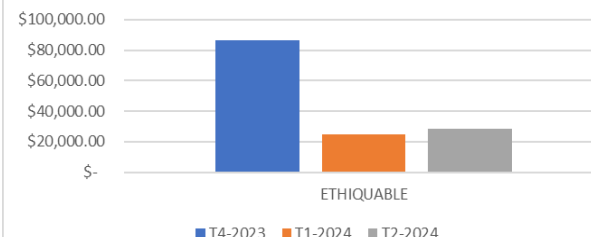
Gráfica 12

Income value from SPP User Fees paid by Ethiquable (T4-2023 a T2-2024)



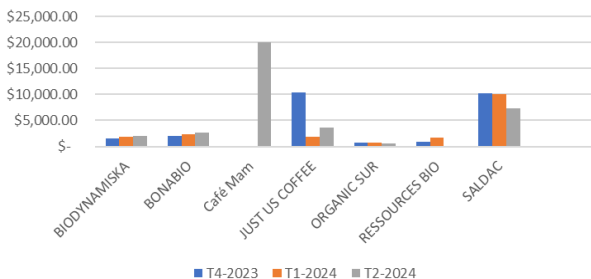
Graph 12

Valeur des Revenus tirés des Frais d'Utilisation SPP payés par Ethiquable (T4-2023 à T2-2024)



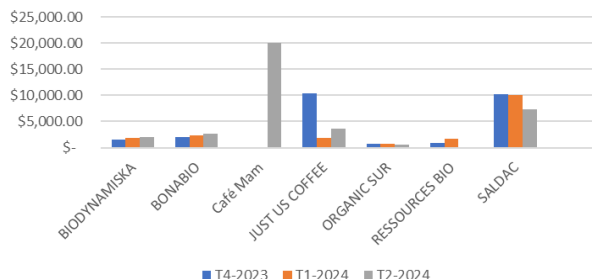
Graphique 12

Valor de Ingresos por Cuota de Uso SPP por otros compradores (T4-2023 a T2-2024)



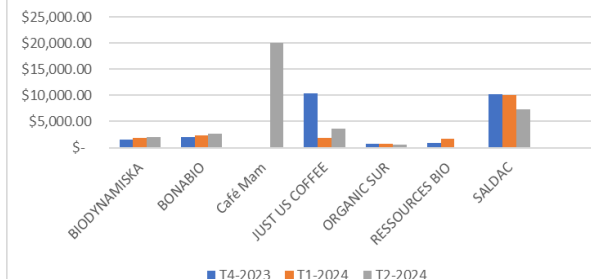
Gráfica 13

Income value from SPP User Fees paid by "other" buyers (T4-2023 a T2-2024)

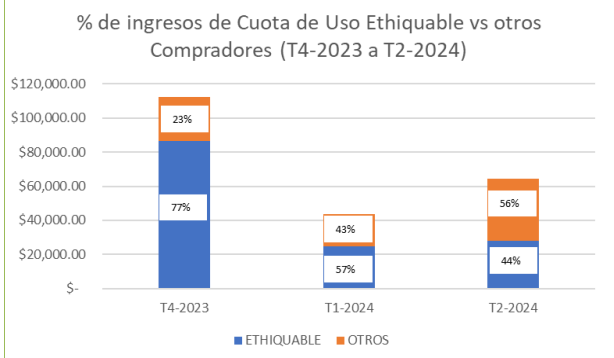


Graph 13

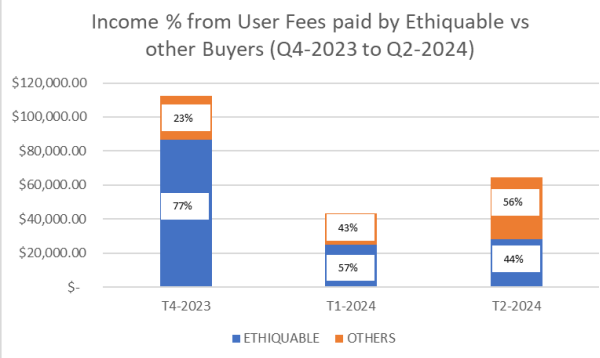
Valeur des Revenus tirés des Frais d'Utilisation SPP des autres acheteurs (T4-2023 à T2-2024)



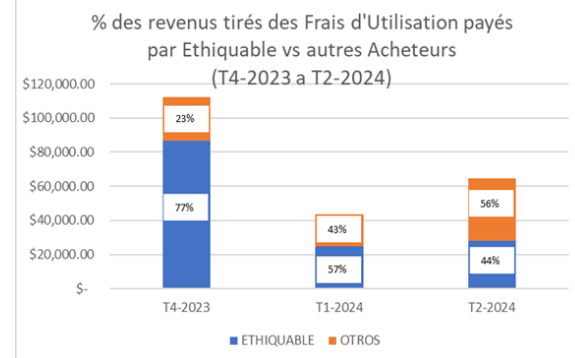
Graphique 13



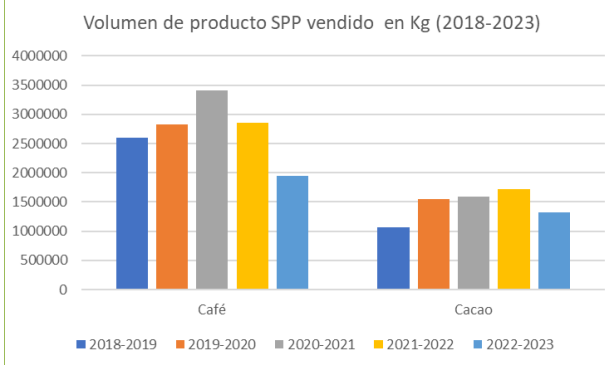
Gráfica 14



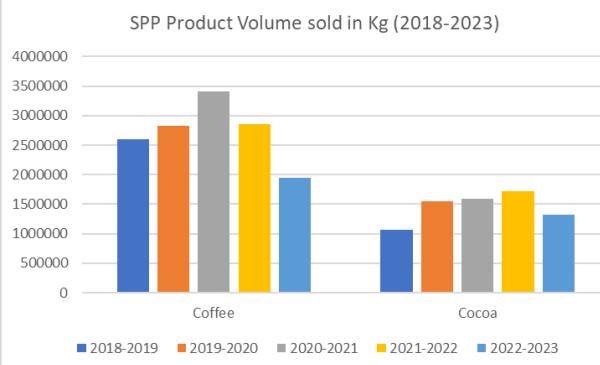
Graph 14



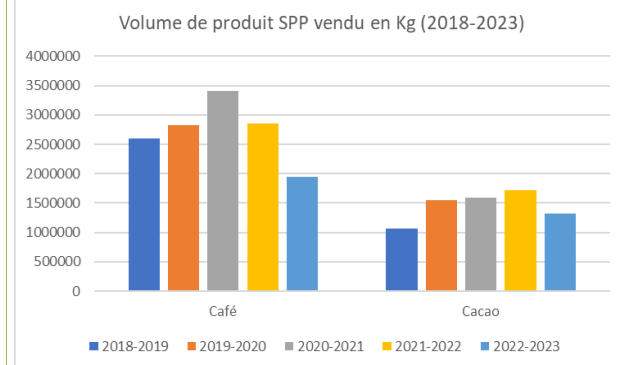
Graphique 14



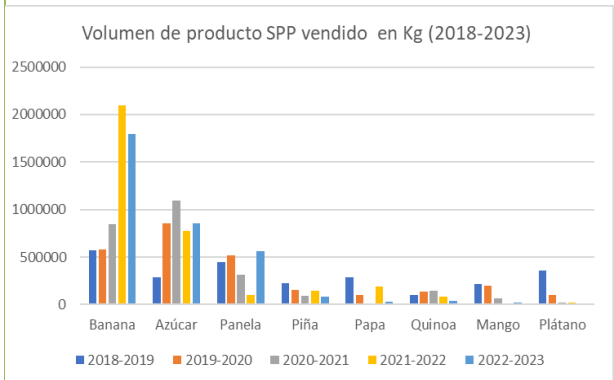
Gráfica 15



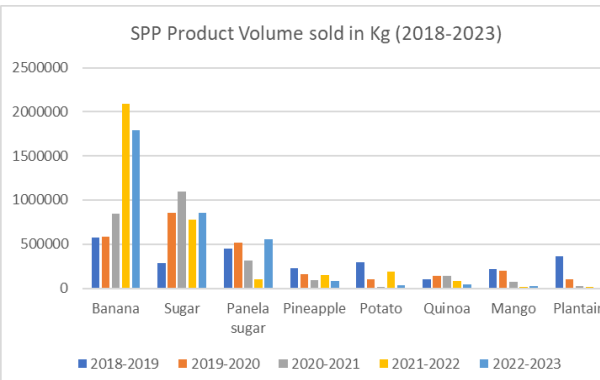
Graph 15



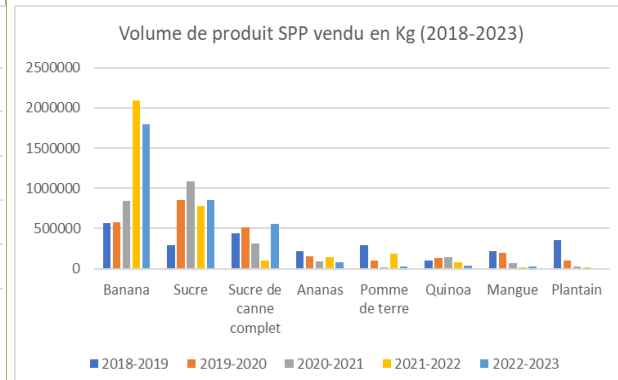
Graphique 15



Gráfica 16

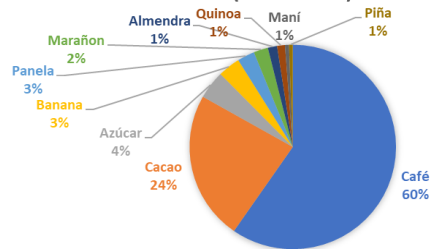


Graph 16



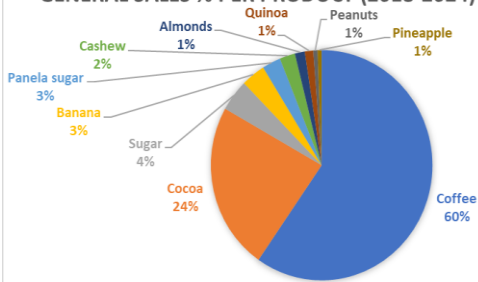
Graphique 16

**PORCENTAJE GENERAL DE COMPRAS POR PRODUCTO (2018-2024)**



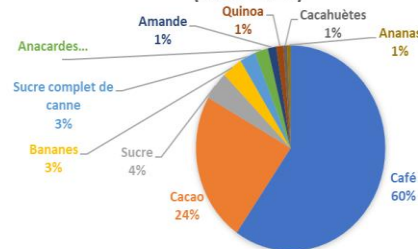
Gráfica 17

**GENERAL SALES % PER PRODUCT (2018-2024)**



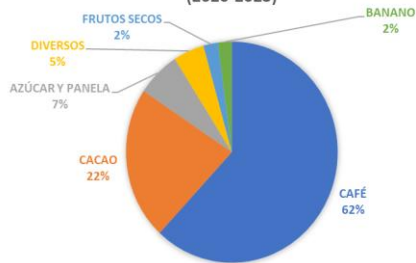
Graph 17

**POURCENTAGE GÉNÉRAL D'ACHATS PAR PRODUIT (2018-2024)**



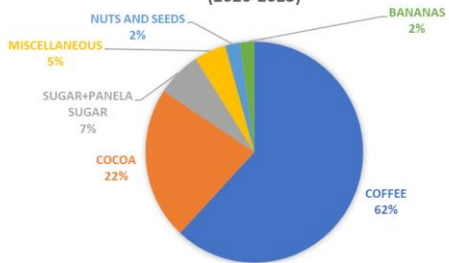
Graphique 17

**% DE INGRESOS DE CUOTA DE USO POR GRUPO DE PRODUCTOS (2020-2023)**



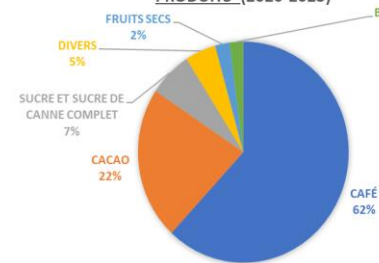
Gráfica 18

**INCOME % FROM USER FEES ACCORDING TO PRODUCT GROUP (2020-2023)**



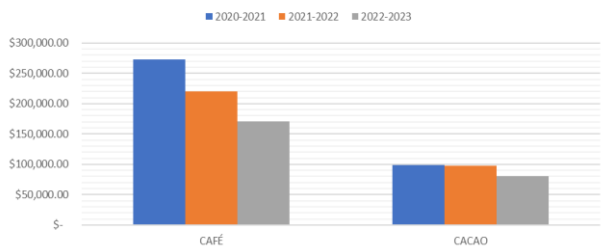
Graph 18

**% DES REVENUS TIRÉS DES FRAIS D'UTILISATION PAR GROUPE DE PRODUITS (2020-2023)**



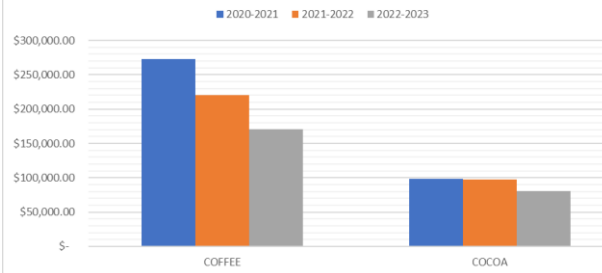
Graphique 18

**Variación de ingreso por Cuota de Uso por Grupo de Productos (2020-2023)**



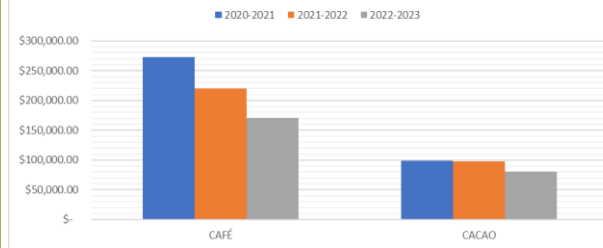
Gráfica 19

**User Fee income variation per Product Group (2020-2023)**

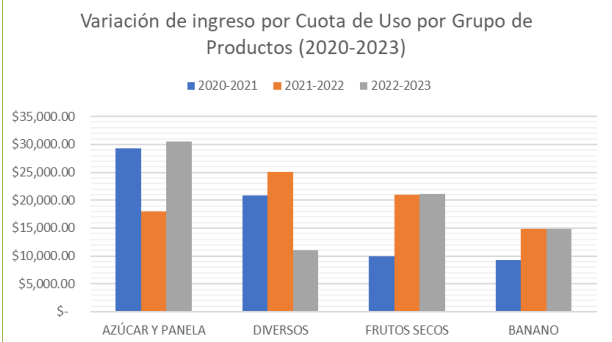


Graphic 19

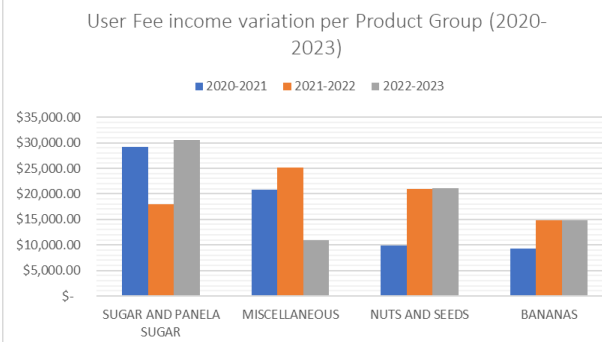
**Variation des Revenus tirés des Frais d'Utilisation par Groupe de Produits (2020-2023)**



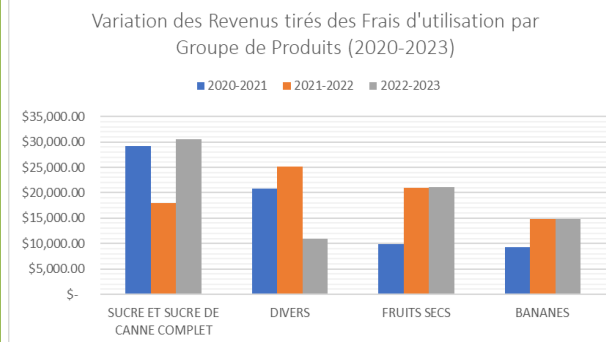
Graphique 19



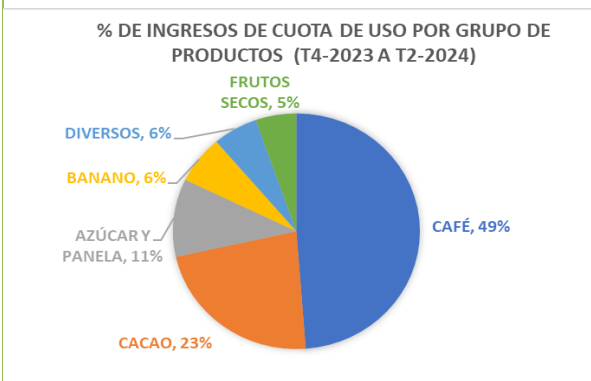
Gráfica 20



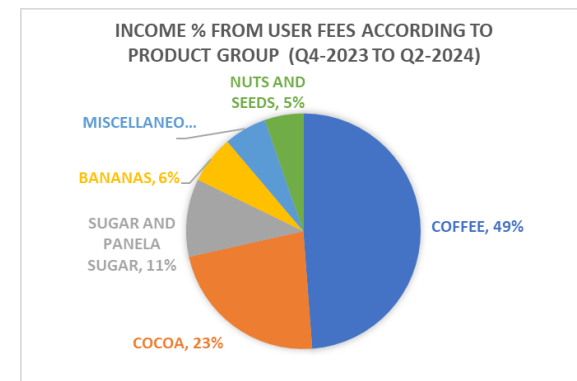
Graph 20



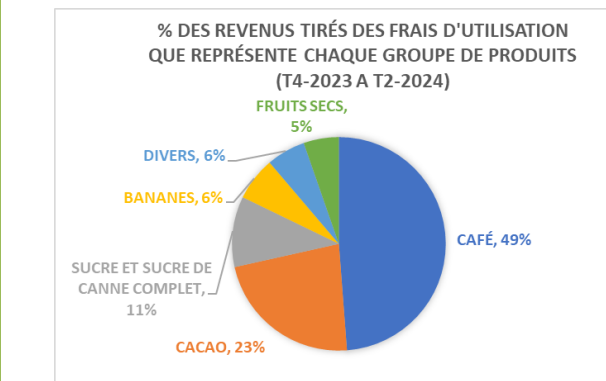
Graphique 20



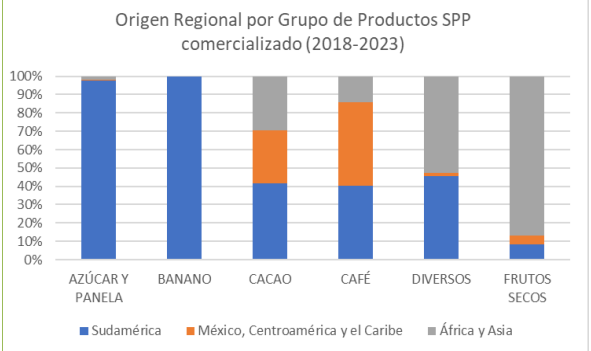
Gráfica 21



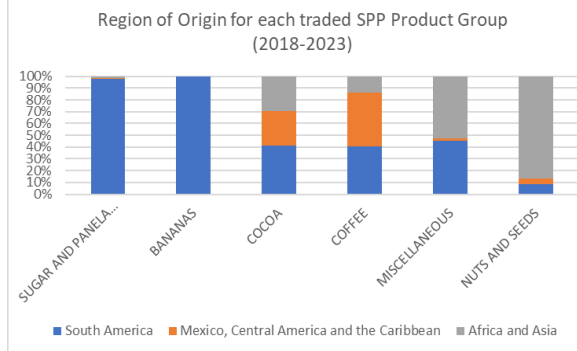
Graph 21



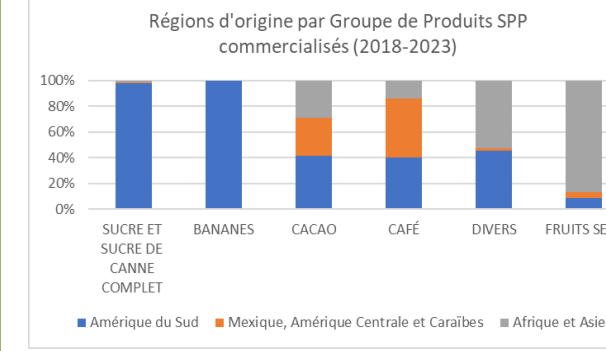
Graphique 21



Gráfica 22

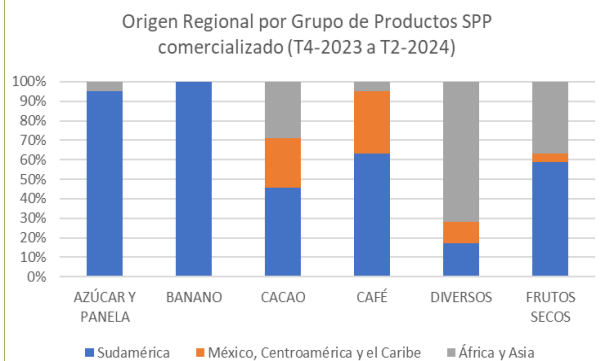


Graph 22

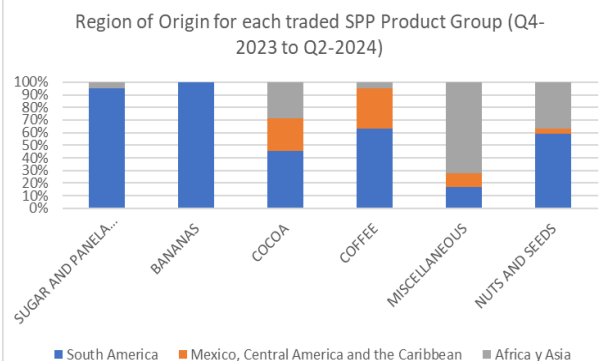


Graphique 22

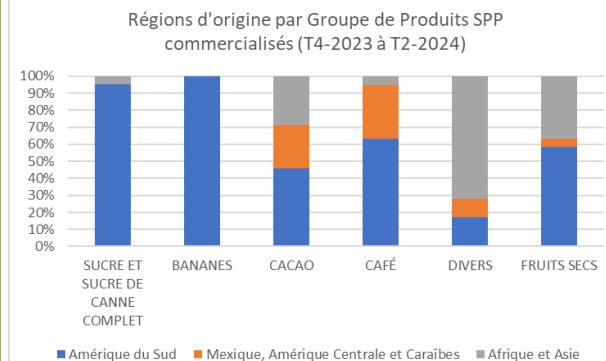




Gráfica 23



Graph 23



Graphique 23

- En el ciclo 2022-2023 (T4-2022 a T3-2023) se observa una **disminución** significativa en las compras de **café y cacao SPP** (gráfica 3), sin embargo se observa un **incremento** en las compras de **azúcar, panela, banano y almendra SPP** (gráfica 4).
- La **disminución** de compra de productos SPP por parte del comprador **Ethiquable impacta** fuertemente en la disminución de ingresos por Cuota de Uso en los últimos trimestres correspondientes al ciclo 2023-2024 (gráfica 12).
- A pesar de que Ethiquable redujo sus compras de productos SPP, **Francia** sigue siendo el país con mayor mercado para los productos SPP (gráfica 5).
- Varias empresas han **incrementado** sus compras SPP, como la empresa francesa **Ressources BIO** y algunas empresas de **banano**. Recientemente, en **2024**, esto ha permitido, junto con la reducción de ETHIQUABLE que **más del 50%** de los productos sean comprado por **otras empresas** que ETHIQUABLE (Gráfica 14).
- En los últimos dos ciclos (2021-2022 y 2022-2023) se observa un **aumento significativo en las compras de banano SPP** con respecto a años anteriores. Incluso, los ingresos de Cuota de Uso en estos últimos dos ciclos se han mantenido constantes (gráfica 4) a pesar de existir una pequeña disminución en el volumen de venta entre estos dos años (gráfica 16). Es importante tomar en cuenta que el banano tiene sus **propias reglas para el establecimiento de Cuota de Uso**. El primer año un

- In the 2022-2023 cycle (Q4-2022 to Q3-2023) there was a significant **decrease** in purchases of **SPP coffee and SPP cocoa** (chart 3), however, there was an **increase** in purchases of **sugar, panela sugar, banana and almonds** (chart 4).
- The **decrease** in the purchase of SPP products by **Ethiquable has had a strong impact** on the decrease in revenue from User Fees in the last quarters corresponding to the 2023-2024 cycle (chart 12).
- Despite Ethiquable reducing its purchases of SPP products, **France** remains the largest market for SPP products (chart 5).
- Several companies have **increased** their SPP purchases, such as the French company **Ressources BIO** and some **banana** companies. More recently, in 2024, this has allowed, together with the reduction of ETHIQUABLE, **more than 50%** of the products to be purchased by **other companies** than ETHIQUABLE (Graph 14).
- In the last two cycles (2021-2022 and 2022-2023), there has been a **significant increase in purchases of SPP bananas** compared to previous years. What's more, corresponding income from User Fees in these last two cycles has remained constant (chart 4) despite there being a small decrease in sales volume between these two years (chart 16). It is important to note that the banana sector has its own rules for setting User Fees. The first year a Banana Buyer only pays 33% of the established fee rate and the

- Au cours du cycle 2022-2023 (T4-2022 à T3-2023), on observe une **diminution** significative des achats de **café et de cacao SPP** (graphique 3), mais une **augmentation** des achats de **sucre, de sucre de canne complet, de banane et d'amande SPP** (graphique 4).
- La **diminution** de l'achat de produits SPP par l'acheteur **Ethiquable a un impact important** sur la diminution des revenus tirés des frais d'utilisation au cours des derniers trimestres correspondant au cycle 2023-2024 (graphique 12).
- Bien qu'Ethiquable ait réduit ses achats de produits SPP, la **France** reste le pays avec le plus grand marché pour les produits SPP (graphique 5).
- Plusieurs entreprises ont **augmenté** leurs achats SPP, comme la société française **Ressources BIO** et certaines entreprises bananières. Plus récemment, en 2024, cela a permis, avec la réduction d'ETHIQUABLE, que **plus de 50 %** des produits soient achetés par **d'autres entreprises** qu'ETHIQUABLE (graphique 14).
- Au cours des deux derniers cycles (2021-2022 et 2022-2023), on observe une **augmentation significative des achats de bananes SPP** par rapport aux années précédentes. Qui plus est, les revenus tirés des frais d'utilisation au cours des deux derniers cycles sont restés constants (graphique 4) malgré une légère diminution du volume des ventes entre ces deux années (graphique 16). Il est important de noter que la banane a ses propres règles pour l'établissement des frais d'utilisation. La première année, un acheteur de bananes ne paie que 33 % des frais établis et la

Comprador de banano sólo paga solo el **33%** de la cuota establecida y el segundo año de registro de paga solo el **66%**, hasta pagar un 100% de la cuota en el tercer año.

- En 2021 y 2022 ingresaron dos Compradores Finales SPP cuya compra es exclusiva de banano, por lo tanto, el volumen vendido de este producto es mayor al que se refleja en los datos. El **banano** es el producto con **mayor incremento** en ventas SPP (gráfica 4).
- **Sudamérica** es la región principal de donde provienen la mayoría de productos vendidos bajo condiciones SPP, seguido por **México, Centroamérica y el Caribe** y, al último, por **África y Asia**. En los últimos ciclos, la región de África y Asia ha predominado en la venta de productos "Diversos" y "Frutos secos" (gráfica 22).

second year after registration it pays only 66%, until paying 100% of the fee rate in the third year.

- In 2021 and 2022, two Final Buyers joined SPP to only buy bananas. Therefore, the volume sold of this product is greater than what is reflected in the data. **Bananas** are the product with the **greatest increase** in SPP sales (Figure 4).
- **South America** is the main region where most products sold under SPP conditions come from, followed by **the Mexico-Central America-the Caribbean Region** and, lastly, the **Africa-Asia region**. In recent cycles, the Africa and Asia region has dominated in the sale of "Miscellaneous products" and "Nuts/Seeds" (graph 22).

deuxième année d'enregistrement, il ne paie que 66 %, puis ce ne que sur sa 3ème année qu'il paie 100 %.

- En 2021 et 2022, deux acheteurs finaux ont adhéré SPP pour n'acheter que des bananes. Par conséquent, le volume vendu de ce produit est supérieur à celui reflété dans les données. La **banane** est le produit avec la **plus forte augmentation** de ventes SPP (graphique 4).
- **L'Amérique du Sud** est la principale région d'où proviennent la plupart des produits vendus dans des conditions SPP, suivie de la région **Mexique+Amérique centrale+Caraïbes** et, enfin, le **binôme Afrique+Asie**. Au cours des derniers cycles, la région Afrique et Asie a prédominé dans la vente de produits « Divers » et « Fruits secs » (graphique 22).



- Se han dado de **baja** cuatro Compradores Finales:
  - **ALLPECO** de Francia, por tener ventas bajas. Esta empresa no utiliza sellos en sus productos.
  - **CSF-D** de Alemania, por su liquidación y **ALLPAMPA** de Francia, también por dificultades económicas y cierre de negocio.
  - **LA SIEMBRA** de Canadá (parte del grupo Equal Exchange), por una reducción generalizada en sus ventas en supermercados. Al reducir su escala de operación tuvieron que reducir la cantidad de productos y certificaciones.
- Actualmente se cuenta con **14 Compradores Finales** en total.

- Four Final Buyers have been **deregistered** :
  - **ALLPECO** from France, for having low sales. This company does not use labels on its products.
  - **CSF-D** of Germany, due to its liquidation and **ALLPAMPA** of France, also due to economic difficulties and business closure.
  - **LA SIEMBRA** from Canada (part of the Equal Exchange group), due to a generalized reduction in its sales in supermarkets. Due to having to reduce their scale of operation they also had to reduce the number of their products and certifications.

- Quatre Acheteurs Finaux ont **quitté SPP** :
  - **ALLPECO** de France, en raison de faibles ventes. Cette société n'utilise pas de labels sur ses produits.
  - **CSF-D** de l'Allemagne, suite à sa liquidation et **ALLPAMPA** de la France, également en raison de difficultés économiques et de la fermeture de l'entreprise.
  - **LA SIEMBRA** du Canada (partie du groupe Equal Exchange), suite à une réduction généralisée de ses ventes dans les supermarchés. En réduisant leur échelle d'activité, ils ont dû réduire leur nombre de produits et de certifications.
- Il y a actuellement **14 Acheteurs Finaux** au total.

		<ul style="list-style-type: none"> <li>There are currently <b>14 Final Buyers</b> in total.</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>El comprador EL ORO DE LOS ANDES de España pidió el cambio de categoría de <b>Comprador Final</b> a la de <b>Pequeño Comprador</b> debido a su decremento en compras de producto SPP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Buyer EL ORO DE LOS ANDES from Spain requested to change categories from <b>Final Buyer</b> to <b>Small Buyer</b> due to its decrease in SPP product purchases.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'Acheteur EL ORO DE LOS ANDES d'Espagne a demandé son changement de catégorie d' <b>Acheteur Final</b> à celle de <b>Petit Acheteur</b> en raison de sa diminution d'achats de produits SPP.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hubo un ligero decremento del 4.7% de registros de Pequeños Compradores (de 43 en 2023 a 41 en agosto 2024). Aparte de la <b>alta</b> de EL ORO DE LOS ANDES, se dieron de <b>baja</b>: <ul style="list-style-type: none"> <li>CHOCOLALALA (Francia)</li> <li>Label(le) Brûlerie (Francia)</li> <li>KENOSCAFÉ (Chile).</li> </ul> <p>La causa de su baja fueron las dificultades económicas que les permitieron continuar con el negocio.</p> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>There was a slight 4.7% decrease in Small Buyer registrations (from 43 in 2023 to 41 in August 2024). EL ORO DE LOS ANDES <b>joined</b> the small buyer list but the following <b>were removed</b>: <ul style="list-style-type: none"> <li>CHOCOLALALA (France)</li> <li>Label(le) Brûlerie (France)</li> <li>KENOSCAFÉ (Chile).</li> </ul> <p>The cause of their termination was the economic difficulties that made it impossible for them to continue with their business.</p> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il y a eu une légère baisse de 4,7% concernant les Petits Acheteurs (de 43 en 2023 à 41 en août 2024). En dépit de l' <b>adhésion</b> de EL ORO DE LOS ANDES, trois petits acheteurs ont <b>quitté SPP</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>CHOCOLALA (France)</li> <li>Label(le) Brûlerie (France)</li> <li>KENOSCAFÉ (Chili)</li> </ul> <p>Leur démission est due à des difficultés financières qui leur ont empêché de poursuivre leur activité.</p> </li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ha sido notorio que varias de las empresas con las que trabajaba SPP han <b>tenido dificultades</b> por cambios fuertes en el mercado, tanto en Europa como en Norteamérica y Sudamérica. Las empresas nos han indicado que no se salen por causas imputables a SPP.</li> <li>Algunos clientes han tenido <b>reducciones en las ventas</b> importantes a raíz del comportamiento del mercado, particularmente en lo que respecta al mercado de café en la <b>gran superficie</b>. Estas reducciones han incluso generado mermas en las capacidades financieras para compras directas a las OPP en algunos casos.</li> <li>Las tendencias de los consumidores se han orientado a <b>disminuir</b> el mercado de productos <b>orgánicos y de calidad</b>, incluso, en el caso de café, subiendo el contenido de cafés robustas baratos en las mezclas de café. La gran mayoría de la producción SPP es de café arábico orgánico de calidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>It has been noted that several of the companies with which SPP worked have had <b>difficulties</b> due to strong changes in the market, both in Europe and in North and South America. Exiting companies have pointed out that they do not leave for reasons attributable to SPP.</li> <li>Some clients have experienced significant <b>reductions in sales</b> as a result of market behavior, particularly with regard to the coffee market in the <b>largest retailer sector</b>. These reductions have even led to decreases in financial capacities for direct purchases from SPOs in some cases.</li> <li>Current consumer trends have been leading to <b>decreasing</b> market for <b>organic and higher-quality products, and</b> in the case of coffee, this has even led to increasing the content of cheap robusta coffees in coffee blends. The vast majority of SPP production is higher-quality organic Arabica coffee.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>À noter que plusieurs des entreprises avec lesquelles SPP a travaillé ont connu des <b>difficultés</b> en raison de changements importants sur le marché, tant en Europe qu'en Amérique du Nord et du Sud. Les entreprises sortantes nous ont indiqué qu'elles ne partent pas pour des raisons imputables à SPP.</li> <li>Certains clients ont eu à faire à des très <b>faibles ventes</b> suite au comportement du marché, notamment en ce qui concerne le marché du café dans les <b>grandes surface</b>. Ces réductions ont même entraîné des diminutions des capacités financières pour les achats directs auprès des OPP dans certains cas.</li> <li>Les tendances des consommateurs ont causé une <b>diminution</b> du marché des produits <b>biologiques et de haute qualité</b>, y compris, dans le cas du café, l'augmentation de la teneur en cafés robusta bon marché dans les mélanges de café. La grande majorité de la production SPP est du café arabica biologique de haute qualité.</li> </ul>
1.2	Promoción y Prospección SPP	SPP Promotion and Prospecting	Promotion et Prospection SPP



- Se han llevado a cabo reuniones semanales de **Facilitación Comercial** entre diferentes áreas del Equipo Operativo de SPP Global y SPP Francia para dar seguimiento a los clientes potenciales y a las solicitudes de facilitación comercial de los diferentes actores SPP, sobre todo de parte de organizaciones de productores.
- El trabajo de colaboración de Facilitación Comercial entre **SPP Francia y SPP Global** llevó a la elaboración de una versión final del **folleto de las 10 diferencias del SPP** - con base en el Plan de Comunicación del nuevo logo - que resultó ser imprescindible para explicar a los interesados las **diferencia exactas entre SPP y otras iniciativas de Comercio Justo**.
- Se cuenta con **procesos en marcha** con diversos clientes potenciales en Francia, Alemania, Colombia, Ecuador, EEUU, España, Inglaterra, Japón, Corea del Sur, RD Congo, etc.
- Por otro lado se han **hecho esfuerzos de vinculación** de productores con compradores SPP con la publicación de **fichas de oferta y demanda**, como parte del mercado interno SPP. f
- Desde marzo de 2023, ante el recorte de personal que se tuvo que aplicar, se **dejó de tener una persona** dedicada específicamente al **desarrollo de mercados y la mercadotecnia** en SPP Global.
- La persona que estuvo a cargo del Proyecto par África del Este, **finalizó su labor** al terminar el proyecto y ya no pudo continuar con SPP Global. Esta persona también participaba en esfuerzos de facilitación comercial.
- En el caso del Proyecto de Grandes Cafés de Pequeños Productores de Chiapas, México, financiado por AFD, la **Gestora del proyecto** se integró a la coordinación de **Facilitación Comercial**.
- Ante el hecho que SPP Francia dejó de tener Promotor de Negocios a finales de 2023 y que ya no contamos con nuestro representante en Togo, desde finales de 2023, el trabajo del equipo internacional de **Facilitación Comercial** ha sido asumido principalmente por las **áreas de Certificación y la Dirección Ejecutiva de SPP Global**, al no haber personal específico de Desarrollo de Mercados.
- A pesar del buen trabajo que había hecho el **Encargado de Negocios de SPP Francia** durante

- Weekly **Trade Facilitation** meetings have been held between different depts of the SPP Global Operational Team and SPP France to follow up on potential customers and requests for trade facilitation from the different SPP Stakeholders, especially from producer organizations.
- The collaborative work of Trade Facilitation between **SPP France and SPP Global** led to the preparation of a final version of a **brochure listing SPP's 10 key differentiators** - based on the Communication Plan established for new logo - which proved to be essential to explain to stakeholders the **exact differences between SPP and other Fair Trade initiatives**.
- **Processes are underway** with various potential clients in France, Germany, Colombia, Ecuador, USA, Spain, England, Japan, South Korea, DR Congo, etc.
- On the other hand, **efforts have been made to connect** producers with SPP buyers by publishing **supply and demand sheets**, as part of SPP's internal market.
- Since March 2023, due to the staff cuts that had to be applied, **we haven't had a person** dedicated specifically to **market development and marketing** at SPP Global.
- The person who was in charge of the East Africa Project **finished his work** at the end of the project and could no longer continue with SPP Global. This person was also involved in trade facilitation efforts.
- In the case of the Great Coffees from Chiapas Small Producers Project in Mexico, financed by AFD, **Project Manager** joined the SPP **Trade Facilitation** coordination meetings.
- Given the fact that SPP France ceased to have a Business Promoter at the end of 2023 and that we no longer have our representative in Togo, since the end of 2023, the work of our international **Trade Facilitation** work unit has been mainly assumed by the **Certification and the Executive Management staff of SPP Global**, as there are no specific Market Development personnel.
- Despite the good work that the **Business Promoter of SPP France** had done for more than

- Des réunions hebdomadaires de **facilitation commerciale** ont eu lieu entre différents pôles de l'équipe opérationnelle de SPP Global et de SPP France pour suivre les clients potentiels et les demandes de facilitation commerciale des différents acteurs SPP, en particulier des organisations de producteurs.
- Le travail de collaboration de Facilitation Commerciale entre **SPP France et SPP Global** a conduit à l'élaboration d'une version finale **d'une brochure mettant en valeur les 10 atouts de SPP** - basée sur le Plan de Communication du nouveau logo - qui s'est avérée indispensable pour expliquer aux intéressés les **différences exactes entre SPP et d'autres initiatives de Commerce Équitable**.
- Des **processus sont en cours** avec divers clients potentiels en France, en Allemagne, en Colombie, en Équateur, aux États-Unis, en Espagne, en Angleterre, au Japon, en Corée du Sud, en RD Congo, etc.
- D'autre part, **des efforts ont été faits pour mettre en relation** les producteurs avec les acheteurs SPP en relayant des **fiches d'offre et de demande**, dans le cadre du marché intérieur de SPP.
- À partir de mars 2023, face à la réduction des effectifs qui a dû être appliquée, le **poste** dédiée spécifiquement au **développement des marchés et au marketing** chez SPP Global **est resté depourvu**.
- La personne qui était en charge du Projet pour l'Afrique de l'Est **a terminé son travail** à la fin du projet et n'a plus pu continuer avec SPP Global. Cette personne participait également aux efforts de facilitation commerciale.
- Dans le cas du Projet de Grands Cafés de Petits Producteurs du Chiapas, Mexique, financé par l'AFD, la **Gestionnaire du projet** s'est intégrée à la coordination de la **Facilitation Commerciale**.
- Compte tenu du fait que SPP France a cessé d'avoir un Chargé d'Affaires à la fin de 2023 et que nous n'avons plus notre représentant au Togo, depuis la fin de 2023, le travail de notre unité internationale de **Facilitation Commerciale** a été principalement assuré par les **pôles Certification et Direction Exécutive de SPP Global**, en l'absence de personnel spécifique de Développement des Marchés.
- Malgré le bon travail effectué **par le Chargé d'Affaires de SPP France** au cours d'un an et demi, jusqu'à la fin de 2023, **aucun progrès significatif n'a été réalisé** en

más de año y medio, hasta finales de 2023, **no se logró un gran avance** en la incorporación de nuevas empresas medianas desde Francia.

- Por otro lado, **tampoco** la gran inversión que se hicieron en 2022 y 2023 en la participación en el **Salón de Chocolate de París y la NATEXPO** en Lyon, Francia, por parte de SPP Francia, SPP Global y ETHIQUABLE han resultado en la incorporación de nuevas empresas de **relevancia para el mercado SPP**.
- Afortunadamente, con la **empresa BELCO** de Francia, importadora importante de café y cacao para pequeños y medianos compradores en Europa, se han tenido múltiples reuniones y diálogos para poderlos incorporar pronto como **Distribuidores de Materia Prima (DMP)**. El diálogo que se tiene con esta empresa desde hace 10 años parece estar finalmente culminando en una colaboración estrecha.
- Esta **nueva categoría de Compradores** fue desarrollada como saco a la medida de este tipo de empresas, que no cubren con las características de Compradores Finales ni de Intermediarios en el sistema SPP: son empresas que quieren comprometerse con SPP y que se dedican a la intermediación con pequeñas empresas de tostado de café y de elaboración de chocolate, principalmente.
- Existen **varias empresas** que **potencialmente** se interesan en registrarse como DMP, como una empresa de **España**, y también el Asociado SPP **Cooperative Coffees**, que está registrado actualmente como Intermediario SPP y que ha estado participando como Asociado Solidario C "Aliados", a invitación de SPP Global.
- SPP participó en las reuniones de coordinación con la **Embajada de Francia en México y AFD**. Proyecto Grandes Cafés de Pequeños Productores.
- Como parte del proyecto figura el desarrollo de una plataforma digital al servicio de todas las organizaciones de SPP y hay planes de la **Embajada de Francia** en México para generar **encuentros con compradores franceses en Francia**, no sólo en beneficio de los productores que participan en el proyecto, sino para otros productores SPP.

year and half, until the end of 2023, **no great progress was made** in terms of having more new medium-sized French companies join SPP.

- On the other hand, the large investment made in 2022 and 2023 for our participation in the **Paris Chocolate Show and NATEXPO** in Lyon, France, by SPP France, SPP Global and ETHIQUABLE has **not** resulted in new big companies joining **the SPP market**.
- Fortunately, with the **company BELCO** from France, a major importer of coffee and cocoa for small and medium-sized buyers in Europe, we've had multiple meetings and dialogues to be able to have them join soon as **Raw Material Distributors (RMDs)**. The dialogue that has been going on with this company for 10 years seems to be finally coming to fruition in the form of a close collaboration.
- This **new category of Buyers** was developed as a tailor-made bag for this type of companies, which do not meet our definition of Final Buyers or Intermediaries in the SPP system: they are companies that want to commit to SPP and that are dedicated to intermediation with small coffee roasting and chocolate processing companies, mainly.
- There are **several companies** that are **potentially** interested in registering as RMDs, such as a company from **Spain**, and also the SPP Member **Cooperative Coffees**, which is currently registered as an SPP Intermediary and has been participating as a Solidarity Associate C "Allies" Member, at the invitation of SPP Global.
- SPP participated in coordination meetings with representatives from both **the French Embassy in Mexico and AFD**. Project: Great Coffees from Small Producers
- The project includes the development of a digital platform at the service of all SPP organizations and there are plans by the **French Embassy in Mexico** to generate **meetings with French buyers in France**, not only for the benefit of the producers participating in the project, but also for other SPP producers.

ce qui concerne l'adhésion de nouvelles entreprises françaises de taille moyenne.

- D'autre part, les investissements importants réalisés en 2022 et 2023 pour la participation **au Salon du Chocolat de Paris et à la NATEXPO** à Lyon, en France, de SPP France, SPP Global et ETHIQUABLE n'ont pas **non plus** entraîné l'adhésion de nouvelles entreprises **importantes pour le marché SPP**.
- Heureusement, avec la **société BELCO** de France, un important importateur de café et de cacao travaillant avec les petits et moyens acheteurs en Europe, de multiples réunions et dialogues ont eu lieu afin de les faire adhérer bientôt en tant que **distributeurs de matières premières (DMP)**. Le dialogue engagé avec cette entreprise depuis 10 ans semble enfin aboutir à une collaboration étroite.
- Cette **nouvelle catégorie d'Acheteurs** a été développée comme un sac sur mesure pour ce type d'entreprises, qui ne répondent pas à notre définition d'Acheteurs Finaux ni d'Intermédiaires dans le système SPP : ce sont des entreprises qui veulent s'engager envers SPP et qui se consacrent à l'intermédiation auprès de petites entreprises de torréfaction de café et de fabrication de chocolat, principalement.
- Il y a **plusieurs entreprises potentiellement** intéressées à s'enregistrer en tant que DMP, comme c'est le cas d'une société d'**Espagne**, ainsi que l'Associé SPP **Cooperative Coffees**, qui est actuellement enregistré en tant qu'Intermédiaire SPP et qui a participé en tant qu'Associé Solidaire C « Alliés », à l'invitation de SPP Global.
- On a participé aux réunions de coordination avec **l'Ambassade de France au Mexique et AFD**. Projet : Grands Cafés des Petits Producteurs
- Dans le cadre du projet, on prévoit le développement d'une plate-forme numérique au service de toutes les organisations SPP et **l'Ambassade de France au Mexique** envisage d'organiser des **rencontres avec des acheteurs français en France**, non seulement au profit des producteurs participant au projet, mais aussi pour d'autres producteurs SPP.



- A través de la colaboración con profesionistas de comunicación se ha avanzado en la **publicación en Redes Sociales** en los tres idiomas oficiales (ES, EN, FR) y en alemán (DE), priorizando contenidos que reflejen la singularidad de SPP y el trabajo y productos de las organizaciones de productores.

- Through collaboration with communication professionals, progress has been in terms of **posting content on Social Networks** in our three official languages (ES, EN, FR) and in German (DE), prioritizing content that reflects the uniqueness of SPP and the work and products of producer organizations.

- Grâce à la collaboration avec des professionnels de la communication, des progrès ont été réalisés **en ce qui concerne la publication de contenu sur les réseaux sociaux** dans nos trois langues officielles (ES, EN, FR) et en allemand (DE). Ceci en privilégiant des contenus mettant en valeur SPP, ainsi que le travail et les produits des organisations de producteurs.





- Además, se han hecho colaboraciones para la publicación de artículos informativos sobre Noticias de SPP. En especial se publicó un artículo sobre los precios de café ajustados en el 2023.



- La **falta de resultados más contundentes** en las laboras de **promoción y facilitación comercial** en el mercado 2023 y en lo que va del 2024 se debe a diferentes factores, entre los cuales se pueden mencionar:
  - El **mundo de los sellos de comercio justo está competido** y SPP Global es un actor aún muy pequeño en comparación a otras iniciativas como Fairtrade, Fair For Life y WFTO.
  - La **crisis de consumo** de productos orgánicos en los diferentes mercados, particularmente en el mercado europeo y norteamericano de gran superficie. Los consumidores buscan productos más baratos y eso hace que las empresas también den **preferencia a esquemas de comercio justo más económicos, con precios mínimos y costos de participación más bajos que los de SPP:**
  - Desde la perspectiva del comprador, el costo de la participación en un sello es más impactado por un **Precio Mínimo más alto** que por el costo del sello mismo.
  - El esfuerzo de SPP Global para diferenciarnos en el mercado y convencer a los actores y consumidores del mercado de su valor agregado

- In addition, collaborations have been made for publication of informative articles regarding SPP News. In particular, we published an article on the adjusted coffee prices that took effect in 2023.



- The **lack of more impactful results** regarding **promotion and commercial facilitation** work in 2023 and so far in 2024 is due to different factors, among which can be mentioned:
  - **Fair trade label sector is competitive and SPP Global is** still a very small player compared to other initiatives such as Fairtrade, Fair For Life and WFTO.
  - Organic product **consumer crisis** in the different markets, particularly in the European and North American biggest retailer sectors. Consumers are looking for cheaper products and that means that companies also give **preference to cheaper fair trade schemes, with minimum prices and certification costs that are lower than those of SPP:**
  - From buyer's perspective, the cost of joining a fair trade scheme is more impacted by a **higher Minimum Price** than by the cost of the certification itself.
  - SPP Global's effort to differentiate ourselves in the market and convince market players and consumers of SPP's added value in an unfavorable economic context **requires large investments for collective efforts and**

- En outre, des collaborations ont eu lieu pour la publication d'articles informatifs sur les Actualités de SPP. En particulier, un article a été publié sur les prix du café ajustés en 2023.



- L' **absence de résultats plus probants** au niveau de la **promotion et de la facilitation commerciale** sur le marché 2023 et jusqu'en 2024 est due à différents facteurs, dont notamment :
  - Le **monde des labels de commerce équitable est concurrentiel** et SPP Global est un acteur encore très petit par rapport à d'autres initiatives telles que Fairtrade, Fair For Life et WFTO.
  - La **crise de la consommation** de produits biologiques sur les différents marchés, touchant notamment les marchés européens et nord-américains (grandes surfaces). Les consommateurs veulent des produits moins chers, ce qui fait que les entreprises **privilégient surtout les systèmes de commerce équitable moins chers, avec des prix minimaux et des coûts de participation inférieurs à ceux de SPP:**
  - Du point de vue de l'acheteur, le coût de la participation à un label est plus impacté par un **Prix Minimum plus élevé** que par le coût du label lui-même.
  - Les efforts de SPP Global pour se différencier sur le marché et convaincre les acteurs et les consommateurs du marché de sa valeur ajoutée dans un contexte économique défavorable

<p>en un contexto económico desfavorable <b>requiere de grandes inversiones en esfuerzos colectivos y de recursos para la promoción y el posicionamiento de SPP.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>reducción del presupuesto</b> de SPP Global a raíz de la <b>apreciación del peso mexicano</b> y de los <b>anuncios de fuertes disminuciones de compras SPP</b> por parte de la empresa ETHIQUABLE obligó a aplicar un recorte fuerte al personal.</li> <li>Este recorte generó una <b>mayor carga al personal existente y una importante deficiencia en capacidades de generar actividades de promoción</b>, tanto en <b>Francia</b>, Europa como en el nivel <b>Internacional</b>. No se pudo continuar el trabajo con la representante en Alemania y tampoco se pudieron concretar planes para contratar personal de promoción y venta en EEUU o Canadá.</li> <li>Esta situación también llevó a la <b>cancelación de la participación</b> de SPP Global para 2024 en <b>eventos de promoción</b> importantes e históricas, como la BIOFACH, el SCA, Natexpo y, probablemente, el Salón de Chocolate.</li> <li>La fuerte <b>tensión e inestabilidad organizativa y la inseguridad financiera</b> de SPP Global han impulsado el retiro de personal, tanto en SPP Global y en SPP Francia, lo cual limita tanto la capacidad como la efectividad de las actividades de <b>comunicación, promoción y facilitación comercial</b>.</li> <li>Una gran parte del tiempo y los esfuerzos y recursos de la operación de SPP Global han estado, este último año, <b>primordialmente en función de las diferentes tareas relacionadas con la atención a la crisis interna</b>, entre otras, a través de la organización múltiples reuniones y asambleas extraordinarias, comunicación de un ir y venir de cartas y el apoyo a procesos de evaluación externa y planeación interna y, al mismo tiempo, la atención al tema de la rotación de personal.</li> </ul> <p>En lo que va del año 2024 la reducción de compras de parte de la empresa ETHIQUABLE ha sido de proporciones sumamente grandes, de alrededor del 60% con respecto al T4 del año 2024, por lo cual <b>se proyecta una aún menor capacidad operativa y de</b></p>	<p><b>resources for better promotion and positioning of SPP.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>The <b>reduction in SPP Global's budget</b> following the <b>appreciation of the Mexican peso</b> and the <b>announcements of sharp decreases in SPP purchases</b> by the company ETHIQUABLE forced a sharp cut in staff.</li> <li>This cut generated a <b>greater burden on existing staff and a significant deficiency in capacities to generate promotional activities</b>, both in <b>France</b>, Europe and at the <b>International</b> level. The work with our representative in Germany could not be continued and no plans could be made to hire promotion and sales personnel in the US or Canada.</li> <li>This situation also led to the <b>cancellation of SPP Global's 2024 participation</b> in historically important <b>promotional events</b>, such as BIOFACH, SCA, Natexpo and, probably, the Chocolate Show.</li> <li>The strong <b>tension and organizational instability and financial insecurity</b> of SPP Global have caused personnel to leave, both in SPP Global and in SPP France, which limits both our capacity and effectiveness for <b>communication, promotion and commercial facilitation</b> activities.</li> <li>A large part of the time and efforts and resources of the SPP Global operation have been, this last year, <b>primarily focused on the different tasks related to dealing with the internal crisis</b>, among others, through the organization of multiple meetings and extraordinary assemblies, communication regarding countless letters and support for external evaluation processes and internal planning and, at the same time, management of staff turnover.</li> </ul> <p>So far in 2024, the reduction in purchases ETHIQUABLE has been extremely large, around 60% compared to Q4 in 2024, so <b>an even lower operational and promotional capacity of SPP Global is projected in the near future, putting at risk the proper operation of the</b></p>	<p><b>nécessite d'importants investissements, des efforts collectifs et des ressources pour la promotion et le positionnement de SPP.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>réduction du budget</b> de SPP Global à la suite de l' <b>appréciation du peso mexicain</b> et des <b>annonces de fortes diminutions d'achats SPP</b> par la société ETHIQUABLE a obligé à avoir recours à une forte réduction du personnel.</li> <li>Cette réduction a généré une <b>charge accrue pour le personnel existant et une déficience importante dans nos capacités de mettre en oeuvre des activités de promotion</b>, à la fois en <b>France</b>, en Europe et au niveau <b>international</b>. Il n'a pas été possible de poursuivre le travail avec notre représentante en Allemagne et il n'a pas été possible non plus de concrétiser des plans pour embaucher du personnel de promotion et de vente aux États-Unis ou au Canada.</li> <li>Cette situation a également conduit à l' <b>annulation de la participation</b> de SPP Global à <b>des événements promotionnels</b> importants et historiques, tels que BIOFACH, SCA, Natexpo et, probablement, le Salon du Chocolat en 2024.</li> <li>La forte <b>tension et l'instabilité organisationnelle et l'insécurité financière</b> de SPP Global ont entraîné le départ de certains salariés, tant chez SPP Global que chez SPP France, ce qui limite à la fois la capacité et l'efficacité des activités de <b>communication, de promotion et de facilitation commerciale</b>.</li> <li>Une grande partie du temps et des efforts et des ressources de SPP Global ont été consacrés, cette dernière année, <b>principalement aux différentes tâches liées à la gestion de la crise interne</b>, entre autres, à travers l'organisation de multiples réunions et assemblées extraordinaires, la communication autour d'un nombre important de lettres et le soutien aux processus d'évaluation externe et de planification interne qui ont eu lieu, tout en faisant face à la rotation du personnel.</li> </ul> <p>Jusqu'à présent en 2024, la réduction d'achats de la part de la société ETHIQUABLE a été extrêmement importante, d'environ 60 % par rapport au T4 de l'année 2024, de sorte qu' <b>une capacité opérationnelle et de promotion encore plus faible de SPP Global est prévue dans un avenir proche, ce qui met en péril le bon fonctionnement de</b></p>
--	---	--



promoción de SPP Global en el futuro próximo, poniendo en riesgo la adecuada operación de las funciones mismas de la organización, aún en términos del mantenimiento adecuado del sistema de normatividad y registro.



Promoviendo el comercio justo desde los pequeños productores creamos un mundo con mejores oportunidades para todas las personas

Nuestra responsabilidad como pequeños productores es con nuestras comunidades y con el planeta



organization's own functions, even in terms of adequate maintenance of our regulatory and registration system.



By promoting fair trade from small producers' perspective, we're creating a world with better opportunities for everyone

As small producers, our responsible actions aim to benefit our communities and the planet



l'organisation, même en termes de maintenance adéquate de notre système de réglementation et d'enregistrement.



En promouvant le commerce équitable depuis la perspective de producteurs paysans, on crée un monde avec de meilleures opportunités pour tous

En tant que petits producteurs, on agit responsablement au profit de nos communautés et de la planète



Conociendo a los pequeños productores de SPP

Asociación Flor de Caña, Ecuador, América, y su propia marca:

Sisa Wiru



Meet SPP small producers

Flor de Caña, a coop in Ecuador, South America, who have their own brand:

Sisa Wiru



Mise en lumière de nos petits producteurs SPP

Flor de Caña, une coopérative en Équateur (Amérique du Sud) ayant sa propre marque:

Sisa Wiru



18 años defendiendo el valor de nuestro trabajo y aportando a un mundo más justo, ecológico e incluyente

Somos voz de pequeños productores organizados






18 years defending the value of our work and contributing to creating a fairer, greener and more inclusive world.

We amplify the voice of small organized producers.



18 ans à défendre la valeur de notre travail et à contribuer à un monde plus juste, écologique et inclusif.

Nous mettons en avant la voix de petits producteurs organisés.

1.3	Marca e imagen SPP nuevas	New SPP brand and image	Nouvelle Marque et Image SPP
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se cuenta con el registro de marca de SPP en Canadá, Unión Europea y México para las diferentes clases internacionales de productos y servicios. EL registro en EEUU continúa en proceso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The SPP trademark is registered in Canada, the European Union and Mexico for relevant international classes of products and services. Registration in the United States continues to be processed.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La marque SPP a été déposée au Canada, dans l'Union européenne et au Mexique pour les classes internationales de produits et de services pertinentes. Le dépôt aux États-Unis est toujours en cours.</li> </ul>
			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se ha estado aplicando la nueva imagen del SPP en los diferentes materiales y documentos de SPP Global.</li> <li>Por falta de tiempo y recurso humano no se ha podido aún actualizar la imagen en toda la documentación y todas las herramientas de promoción de SPP Global. Es un trabajo a mediano plazo.</li> <li>En productos nuevos se ha estado autorizando el logotipo nuevo sin mayores problemas.</li> <li>Por otro lado se aplicó en varios espacios de comunicación el lema aprobado como parte del Plan de Comunicación de la nueva imagen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The new SPP image has been applied in all SPP Global's materials and documents.</li> <li>Due to lack of time and human resources, it has not yet been possible to update image in all the SPP documentation and all the SPP Global promotion tools. That should happen in the medium-term</li> <li>In new products, the new logo has been authorized without major problems.</li> <li>On the other hand, the slogan approved as part of the Communication Plan for new image has been applied in several communication spaces.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La nouvelle image de SPP a été appliquée aux différents supports et documents de SPP Global.</li> <li>Faute de temps et de ressources humaines, l'image n'a pas encore pu être mise à jour dans toute la documentation et tous les outils de promotion de SPP Global. C'est un travail à moyen terme.</li> <li>Concernant les nouveaux produits, le nouveau logo a été autorisé sans problèmes majeurs.</li> <li>D'autre part, le slogan approuvé dans le cadre du plan de communication de la nouvelle image a été appliqué dans plusieurs espaces de communication.</li> </ul>



			
1.4	Desafío	Challenge	Défi
	<p>Fortalecer las <b>capacidades financieras-operativas</b> para hacer mayores esfuerzos e inversiones en la comunicación, promoción, relaciones públicas y prospección para el posicionamiento y promoción para la prospección en cada una de las diferentes regiones de mercado.</p>	<p>Strengthen our <b>financial-operational capacities</b> to make greater efforts and investments in terms of communication, promotion, public relations and prospecting for positioning, promotion and prospecting in each of the different market regions.</p>	<p>Renforcer nos <b>capacités financières-opérationnelles</b> pour faire plus d'efforts et d'investissements en termes de communication, de promotion, de relations publiques et de prospection pour le positionnement, la promotion et la prospection dans chacune des différentes régions du marché.</p>

## 4.2 OBJETIVO 2: SISTEMA DE CERTIFICACIÓN | OBJECTIVE 2: CERTIFICATION SYSTEM | OBJECTIF 2 : SYSTÈME DE CERTIFICATION

2	CONSOLIDACIÓN Y RECONOCIMIENTO DEL SISTEMA DE CERTIFICACIÓN SPP	SPP CERTIFICATION SYSTEM CONSOLIDATION AND AWARENESS	CONSOLIDATION ET RECONNAISSANCE DU SYSTÈME DE CERTIFICATION SPP
2.1	Funcionamiento Sistema SPP	SPP System Operation	Fonctionnement du Système SPP
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se monitoreó el cumplimiento de los lineamientos SPP por parte de los <b>10 Organismos de Certificación</b> autorizados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>All <b>10 authorized Certification Entities</b> were constantly monitored to ensure compliance with the SPP guidelines.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le respect des directives SPP par les <b>10 organismes de certification autorisés</b> a été surveillé.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se atendieron todas las solicitudes de <b>permisos</b> ordinarios y extraordinarios solicitados por diversos actores en SPP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>All requests for ordinary and extraordinary <b>permits</b> requested by various SPP stakeholders were processed</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Toutes les demandes de <b>permis</b> ordinaires et extraordinaires demandées par divers acteurs de SPP ont été traitées.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realizó el seguimiento al 100% de los <b>procesos iniciales y de renovación</b> de certificado/registro de OPP y empresas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>We followed up on 100% of the certificate/registration <b>initial and renewal processes</b> for SPOs and companies</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>100% des <b>processus initiaux et de renouvellement</b> du certificat/enregistrement des OPP et des entreprises ont été suivis</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se atendieron puntualmente las <b>solicitudes del uso del logo SPP</b> en las etiquetas y empaques de productos a comercializar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Requests for the use of the SPP logo on labels</b> and packaging of products to be marketed were promptly addressed.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les <b>demandes d'utilisation du logo SPP</b> sur les étiquettes et les emballages des produits à commercialiser ont été traitées en temps opportun.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se dio el seguimiento oportuno a las <b>cuotas de uso/volumen y membresías SPP</b> por cobrar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>User/Volume</b> fees and SPP <b>membership</b> fees to be collected were timely followed up</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>On a assuré un suivi opportun des <b>frais d'utilisation, des redevances de volume</b> et des <b>frais d'adhésion SPP</b> à encaisser</li> </ul>

2.2	Se actualizaron y desarrollaron Precios y Normas SPP	SPP Prices and Standards were updated and developed	Des prix et des normes SPP ont été mis à jour et développés
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se <b>actualizaron</b> los <b>Precios</b> Sustentables Mínimos SPP (PSM SPP) de banano para entrar en vigor el mes de octubre del 2024.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SPP Minimum Sustainable <b>Prices</b> (SPP MSP) for bananas were <b>updated</b> to take effect in October 2024.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les <b>Prix</b> Durables Minimums SPP (PDM SPP) de la banane ont été <b>mis à jour</b> pour entrer en vigueur en octobre 2024.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se dio seguimiento a la preparación y funcionamiento de <b>6 sesiones del CNP</b> (Comité de Normas y Procedimientos) y se dio seguimiento a los acuerdos del, mediante el registro y monitoreo sistemático de acuerdos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The preparation and holding of <b>6 sessions of the CNP</b> (Standards and Procedures Committee) was followed up, as well as resulting agreements that were systematically recorded and monitored.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La preparación et le déroulement de <b>6 sessions du CNP</b> (Comité des Normes et Procédures) ont été supervisés et les accords respectifs ont été enregistrés pour un suivi systématique.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>A partir de los acuerdos de la XII Asamblea General y la 2a Asamblea General Extraordinaria (publicación del <b>Nuevo Capítulo Ambiental SPP</b>, la inclusión de la categoría “<b>Distribuidores de Materia Prima</b>” y la aprobación del <b>Procedimiento para la Aprobación de normas de carácter estratégico</b>, bajo la supervisión del Comité de Normas y Procedimientos, se actualizaron los siguientes documentos: <ul style="list-style-type: none"> <li>Glosario</li> <li>Norma General</li> <li>Reglamento para Aplicación del Sistema</li> <li>Reglamento de Costos</li> <li>Procedimiento General de Certificación</li> <li>Procedimiento General de Registro</li> <li>Procedimiento para Pequeños Compradores.</li> <li>Procedimiento General de Normas y Procedimientos</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Based on agreements of the XII General Assembly and the 2nd Extraordinary General Assembly (publication of <b>New SPP Environmental Chapter</b>, inclusion of new “<b>Raw Material Distributors</b>” category and approval of <b>Procedure to Approve Standards of a strategic nature</b>), and under the supervision of the Standards and Procedures Committee, the following documents were updated: <ul style="list-style-type: none"> <li>Glossary</li> <li>General Standard</li> <li>Regulations for Application of the System</li> <li>Regulations on Costs</li> <li>General Certification Procedure</li> <li>General Registration Procedure:</li> <li>Small Buyer Procedure</li> <li>General Standards and Procedures Setting Procedure</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Suite aux décisions de la XIIème Assemblée Générale et de la 2ème Assemblée Générale Extraordinaire (publication du <b>Nouveau Chapitre Environnemental SPP</b>, incorporation de la catégorie « <b>Distributeurs de Matière Première</b> » et approbation de la <b>Procédure pour l'Approbation de normes à caractère stratégique</b>), et sous la supervision du Comité des Normes et Procédures, les documents suivants ont été mis à jour : <ul style="list-style-type: none"> <li>Glossaire</li> <li>Norme Générale</li> <li>Règlement d'application du système</li> <li>Réglementation des Coûts</li> <li>Procédure Générale de Certification</li> <li>Procédure Générale d'Enregistrement</li> <li>Procédure pour les petits acheteurs</li> <li>Procédure Générale de Normes et Procédures</li> </ul> </li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se actualizó el <b>Procedimiento de Registro para Pequeños Compradores</b>, bajo supervisión del Comité de Normas y Procedimientos, para atender a las observaciones realizadas por diversos Compradores y SPP Francia sobre el proceso de evaluación anual de los Pequeños Compradores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The <b>Registration Procedure for Small Buyers</b> was updated, under the supervision of the Standards and Procedures Committee, to address the observations made by various Buyers and SPP France concerning the annual evaluation process for Small Buyers.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>Procédure d'Enregistrement des Petits Acheteurs</b> a été mise à jour, sous la supervision du Comité des Normes et Procédures, pour tenir compte des observations faites par divers Acheteurs et SPP France au sujet du processus d'évaluation annuelle des Petits Acheteurs.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realizó el seguimiento del Estudio de Costos con el Grupo de Trabajo de <b>Yerba Mate</b> para establecer un Precio Sustentable Mínimo para este producto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A Cost Study was followed up with the <b>Yerba Mate Working Group</b> to establish a Minimum Sustainable Price for this product.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Une étude des coûts a été réalisée en concertation avec le groupe de travail filière <b>Yerba Mate</b> pour établir un prix minimum durable pour ce produit.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realizó una actualización del <b>Reglamento de Costos</b> a partir de diversos ajustes solicitados y aprobados por el Consejo Directivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>An update of <b>Cost Regulations</b> was conducted following the various adjustments requested and approved by the Board of Directors.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Une mise à jour du <b>Règlement des Coûts</b> a été effectuée suite à divers ajustements demandés et approuvés par le Conseil d'Administration.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se comenzó con el Estudio de Costos para actualizar el <b>Precio</b> Sustentable Mínimo del <b>Mango</b> y sus derivados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A Cost Study was started to update the Minimum Sustainable <b>Price</b> of <b>Mango</b> and its derivatives.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nous avons démarré l'étude des coûts pour mettre à jour le <b>Prix</b> Durable Minimum de la <b>Mangu</b>e et de ses dérivés.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se ha comenzado la Ruta Crítica del <b>Análisis</b> Integral de Costos SPP para conocer el <b>costo de la certificación SPP</b>, su mantenimiento en relación al valor del producto en el mercado; en relación al valor agregado SPP y en comparación con los principales sellos de comercio justo, sustentables y orgánicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>An SPP Comprehensive Cost <b>Analysis</b> Critical Path has been started to determine <b>SPP certification costs</b>, and the cost of maintaining it compared to the value of the product in the market; also in relation to SPP added value and in comparison with main fair trade, sustainable and organic labels.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le Chemin Critique de l'<b>Analyse</b> Intégrale des Coûts SPP a été lancée : l'analyse vise à déterminer le <b>coût de la certification SPP</b>, le coût de le maintenir par rapport à la valeur du produit sur le marché ; ainsi que son coût par rapport à la valeur ajoutée SPP et par rapport aux principaux labels de commerce équitable, durable et biologique.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se han realizado las primeras etapas de la Ruta Crítica para establecer un <b>Procedimiento Acortado</b> de Certificación para Organizaciones de Pequeños Productores que ya cuentan con un certificado de <b>comercio justo</b> de algún otro sello.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>First stages of approved Critical Path have been implemented to develop a new <b>Shortened Certification Procedure</b> for Small Producer Organizations that already have a <b>fair trade</b> certificate from another label.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>On a mis en oeuvre les premières étapes du Chemin Critique pour le développement d'une nouvelle <b>Procédure de Certification Raccourcie</b> est en cours pour les Organisations de Petits Producteurs qui disposent déjà d'un certificat de <b>commerce équitable</b> d'un autre label.</li> </ul>
<b>2.3</b>	<b>Desafíos</b>	<b>Challenges</b>	<b>Défis</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incrementar la <b>participación</b> de las Organizaciones de Pequeños Productores en los proyectos normativos, mesas y grupos de trabajo organizados por SPP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Increase Small Producer Organizations' <b>participation</b> in standard-related projects, meetings and working groups organized by SPP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accroître la <b>participation</b> des Organisations de Petits Producteurs aux projets normatifs, réunions et groupes de travail organisés par SPP.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Crear un sistema de <b>monitoreo del impacto económico y social</b> que tiene la participación en SPP en las Organizaciones de Pequeños Productores (parte del Plan Estratégico).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Create a system to <b>monitor the economic and social impact</b> of Small Producer Organizations' participation in SPP (part of Strategic Plan).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Créer un système de <b>suivi de l'impact économique et social</b> découlant de la participation à SPP des organisations de petits producteurs (compris dans le plan stratégique).</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incentivar a las Organizaciones de Pequeños Productores para compartir de manera más amplia los <b>datos</b> sobre sus <b>ventas nacionales</b> en sus reportes anuales de ventas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Encourage Small Producer Organizations to increasingly share <b>data</b> on their <b>domestic sales</b> in their annual sales reports</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Encourager les Organisations de Petits Producteurs à partager de plus amples <b>renseignements</b> sur leurs <b>ventas nacionales</b> dans leurs rapports annuels de ventes</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contar con suficientes <b>Recursos Humanos</b> (internos/externos) para el adecuado mantenimiento del Sistema SPP en todos sus aspectos y con la debida oportunidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Have sufficient <b>Human Resources</b> (internal/external) to properly maintain the SPP System in all its aspects as required.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Disposer de <b>ressources humaines</b> suffisantes (internes/externes) pour la maintenance adéquate du système SPP dans tous ses aspects et selon les exigences.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contar con <b>mayores capacidades y herramientas</b> para realizar <b>estudios, intercambios y capacitaciones en campo</b> en las diferentes <b>regiones</b> de las organizaciones de pequeños</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Have <b>greater capacities and tools</b> to carry out <b>studies, exchanges and field training</b> in the <b>different regions where</b> small producers' organizations are located, in order to get more</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Avoir <b>plus de capacités et d'outils</b> pour mener des <b>études, des échanges et des formations</b> sur le <b>terrain</b> dans les <b>différentes régions</b> des organisations de petits producteurs, afin d'avoir des informations plus précises et</li> </ul>



productores, con el fin de tener información más precisa y más oportuna <b>desde la práctica</b> de estas organizaciones.	accurate and expedient information actually <b>based on these organizations' practice</b> .	plus opportunes <b>basée sur la pratique</b> de ces organisations.
---	---	--

### 4.3 OBJETIVO 3: FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES | OBJECTIVE 3: CAPACITY BUILDING | OBJECTIF 3 : RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

3	EL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE OPP Y DE SPP.	STRENGTHENING SPOS' AND SPP'S CAPACITIES.	RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES OPP ET DE SPP.
3.1	<b>Proyectos</b>	<b>Projects</b>	<b>Projets</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>El proyecto <b>Grandes Cafés de Pequeños Productores</b> de Chiapas, México, financiado por la <b>AFD</b>, arrancó formalmente en agosto de 2023. Actualmente las 7 organizaciones ejecutoras del proyecto, se encuentran trabajando para realizar las diferentes actividades correspondientes al primer año.</li> <li>Como parte de las gestiones realizadas desde este proyecto, se presentó un perfil de proyecto de <b>promoción comercial</b> para el mercado de Estados Unidos ante la <b>IAF (Fundación Interamericana)</b>.</li> <li>El proyecto de <b>Grandes Cafés de Pequeños Productores</b> tiene diversos objetivos y componentes que rebasan el ámbito de México y del café: <ul style="list-style-type: none"> <li>Componente de <b>intercambio internacional</b> con el resto del continente e incluso con África y Asia, no sólo sobre temas de café, sino de cambio climático y aspectos de desarrollo sustentable.</li> <li>Componente de desarrollo de herramientas digitales para la <b>promoción comercial internacional</b> de los productos de las organizaciones de pequeños productores al mercado en general, el cual finalmente estaría al servicio de todas las organizaciones de productores de SPP Global.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The <b>Great Coffees from Chiapas (Mexican State) Small Producers</b> Project funded by the <b>AFD</b>, formally started in August 2023. Currently, the 7 organizations implementing the project are working to carry out all the activities scheduled for the first year.</li> <li>As part of project efforts, a <b>commercial promotion</b> project profile for the United States market was presented to the <b>IAF (Inter-American Foundation)</b>.</li> <li>The <b>Great Coffees from Chiapas Small Producers</b> project contemplates several objectives and components that go beyond Mexican SPOs and coffee: <ul style="list-style-type: none"> <li>One component aims for <b>international exchange</b> with the rest of the continent and even with Africa and Asia, to tackle not only coffee-related matters, but also climate change and sustainable development.</li> <li>Another component aims to develop digital tools for <b>international commercial promotion</b> of small producer organizations' products among general markets, which would ultimately be available for all SPP Global producer organizations to use.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le projet <b>Grandes Cafés de Petits Producteurs</b> du Chiapas, Mexique, financé par l' <b>AFD</b>, a officiellement démarré en août 2023. Actuellement, les 7 organisations chargées de la mise en œuvre du projet travaillent à la réalisation des différentes activités correspondant à la première année.</li> <li>Dans le cadre des démarches menées dans le cadre de ce projet, un profil de projet de <b>promotion commerciale</b> pour le marché des États-Unis a été présenté à l'<b>IAF (Fondation Interaméricaine)</b>.</li> <li>Le projet <b>Grands Cafés de Petits Producteurs</b> a plusieurs objectifs et composantes qui vont au-delà du Mexique et de la filière café : <ul style="list-style-type: none"> <li>Composante portant sur des <b>échanges internationaux</b> avec le reste du continent et même avec l'Afrique et l'Asie, non seulement pour aborder des questions liées au café, mais aussi au sujet du changement climatique et du développement durable.</li> <li>Composante de développement d'outils numériques pour la <b>promotion commerciale internationale</b> des produits des organisations de petits producteurs sur le marché en général, qui serait finalement mis à la disposition de toutes les organisations de producteurs de SPP Global.</li> </ul> </li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se presentó un perfil de proyecto de fortalecimiento de <b>las Organizaciones de Pequeños Productores de SPP</b>, a nivel internacional, ante el programa de <b>Organizaciones de la Sociedad Civil de AFD</b>. El proyecto no fue seleccionado y está en proceso de retroalimentación y revisión para ser <b>presentado de nuevo</b> en el futuro.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A project profile to strengthen <b>SPP Small Producers' Organizations, internationally</b>, was submitted to the <b>AFD Civil Society Organizations</b> program. The project was not selected and is currently undergoing feedback and review to be <b>presented again</b> in the future.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Un profil de projet de <b>renforcement des Organisations de Petits Producteurs de SPP</b>, au niveau international, a été présenté au programme des <b>Organisations de la Société Civile de l'AFD</b>. Le projet n'a pas été retenu et est en cours de rétroaction et d'examen pour <b>être présenté à nouveau</b> à l'avenir.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>El Proyecto “<b>Dar un impulso a SPP en África del Oeste</b>” finalizó el día 31 de diciembre de 2023. El proyecto fue evaluado como <b>el mejor</b> de los proyectos ejecutados por los <b>sellos de comercio justo</b>, de acuerdo a CEF (Comercio Justo Francia), titular del programa EQUITE2, financiado por AFD y FEEM.</li> <li>A invitación de CEF, se presentaron <b>dos componentes</b> de una <b>nueva propuesta</b> de financiamiento para continuar el trabajo de SPP Global en apoyo a las OPP en <b>África del Oeste</b>. SPP Global fue invitado a participar en una actividad para la nueva fase de <b>EQUITE3</b> en octubre de 2024 en Costa de Marfil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The “<b>Giving SPP a boost in West Africa</b>” Project ended on December 31, 2023. The project was deemed to be <b>the best</b> of the projects executed by <b>fair trade labels</b>, according to CEF (Fair Trade France), EQUITE2 program manager, funded by AFD and FEEM.</li> <li>At the invitation of CEF, <b>two components</b> of a <b>new funding project proposal</b> were presented to continue SPP Global's work in support of <b>SPOs in West Africa</b>. SPP Global was invited to participate in an activity for the new phase of <b>EQUITE3</b> in October 2024 in Côte d'Ivoire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le projet « <b>Donner une impulsion à SPP en Afrique de l'Ouest</b> » s'est terminé le 31 décembre 2023. Le projet a été évalué comme <b>le meilleur</b> des projets mis en œuvre par les <b>labels de commerce équitable</b>, selon CEF (Commerce Équitable France), gestionnaire du programme EQUITE2, financé par l'AFD et la FEEM.</li> <li>À l'invitation de CEF, <b>deux composantes</b> d'une <b>nouvelle proposition</b> de financement ont été présentées pour poursuivre le travail de SPP Global en soutien aux OPP en <b>Afrique de l'Ouest</b>. SPP Global a été invité à participer à une activité pour la nouvelle phase <b>d'EQUITE3</b> en octobre 2024 en Côte d'Ivoire</li> </ul>
3.2	<b>Alianzas</b>	<b>Partnerships</b>	<b>Partenariats</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>SPP Global ha estado participando en diferentes actividades del Grupo de Trabajo de la <b>Alianza Público-Privada</b> de la <b>OIC</b> (Organización Internacional de Café), enfocado en el análisis de la <b>sustentabilidad</b> de la actividad de la producción de <b>café</b>.</li> <li>Uno de los enfoques ha sido el estudio de <b>costos de vida y costos de producción</b> de pequeños productores de café, en una alianza con el Instituto de Investigación <b>Anker</b>. La Secretaría de Desarrollo Rural del Gobierno de México, <b>SADER</b>, y la Asociación Mexicana de Promoción del Café, <b>AMECAFE</b>, han promovido la presencia de SPP Global en estos escenarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SPP Global has been participating in different activities of the <b>Public-Private Partnership</b> Working Group of the <b>ICO</b> (International Coffee Organization), focused on analyzing <b>coffee production sustainability</b>.</li> <li>One approach has been to study <b>living costs and production costs</b> of small coffee producers, in an alliance with the <b>Anker</b> Research Institute. The Ministry of Rural Development of the Government of Mexico, <b>SADER</b>, and the Mexican Association for the Promotion of Coffee, <b>AMECAFE</b>, have promoted the presence of SPP Global in these scenarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SPP Global a participé à différentes activités du groupe de travail du <b>partenariat public-privé</b> de l'<b>OIC</b> (Organisation internationale du café), axé sur l'analyse de la <b>durabilité</b> de l'activité de production de <b>café</b>.</li> <li>L'une des approches a été l'étude des <b>coûts de la vie et des coûts de production</b> des petits producteurs de café, en partenariat avec l'Institut de recherche <b>Anker</b>. Le Secrétariat au développement rural du gouvernement mexicain, <b>SADER</b>, et l'Association mexicaine de promotion du café, <b>AMECAFE</b>, ont promu la présence de SPP Global dans ces espaces.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>En las conversaciones con la empresa <b>BELCO</b> de Francia se ha vislumbrado la posibilidad de ampliar la colaboración entre SPP y BELCO al campo de acciones en <b>apoyo pequeños productores de café y cacao</b> en temáticas como la del <b>cambio climático y sustentabilidad</b>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>In the discussions with <b>BELCO</b> from France, the possibility of extending the collaboration between SPP and BELCO to materialize actions in <b>support of small coffee and cocoa producers</b> on issues such as <b>climate change and sustainability</b> was glimpsed.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dans les discussions avec la société <b>BELCO</b> de France, la possibilité d'étendre la collaboration entre SPP et BELCO au domaine des actions au profit des petits <b>producteurs de café et de cacao</b> dans des domaines tels que le <b>changement climatique et la durabilité a été envisagée</b>.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se ha establecido contacto entre SPP Global y la iniciativa basada en Países Bajos, <b>Geo Kapti</b>, que ha desarrollado una <b>plataforma de servicios digitales</b> para que las <b>OPP</b> puedan registrar y comprobar de manera fácil el <b>cumplimiento con las nuevas regulaciones contra la deforestación</b> de la Unión Europea. Se pretende explorar la posibilidad de participar en una fase de <b>pruebas piloto</b> de la plataforma. El objetivo de este proyecto es que el acceso para las OPP sea <b>gratuito</b>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contact has been established between SPP Global and the Netherlands-based initiative, <b>GeoKapti</b>, which has developed a <b>digital services platform</b> for <b>SPOs</b> to easily register and check <b>compliance with the European Union's new anti-deforestation regulations</b>. It is intended to explore the possibility of participating in a <b>pilot phase to test</b> this platform. The objective of this project is to make access for SPOs <b>free of charge</b>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Un contact a été établi entre SPP Global et une initiative basée aux Pays-Bas, <b>Geo Kapti</b>, qui a développé une <b>plateforme de services numériques</b> afin que les <b>OPP</b> puissent facilement consigner et vérifier leur <b>conformité avec les nouvelles réglementations contre la déforestation</b> de l'Union européenne. Il est prévu d'explorer la possibilité de participer à une phase de <b>tests pilotes</b> de la plateforme. L'objectif de ce projet est que l'accès pour les OPP soit <b>gratuit</b>.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se ha establecido un diálogo entre SPP Global y la iniciativa argentina de <b>Agro Justo</b>, una plataforma digital orientado al <b>mercadeo digital</b> de organizaciones de pequeños productores y empresas en el ámbito de los productos agroecológicos, tanto con enfoque de comercio entre empresas y organizaciones (<b>B2B</b>) como entre organizaciones y consumidores (<b>B2C</b>). Se estará <b>explorando</b> la posibilidad de establecer una <b>alianza estratégica</b> para el desarrollo de una plataforma digital SPP de carácter abierto, al servicio de las Organizaciones de Pequeños Productores y Empresas SPP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A dialogue has been established between SPP Global and the Argentine <b>Agro Justo</b> initiative, a digital platform oriented to <b>digital marketing</b> for small producer organizations and companies in the agroecological sector, both with a focus on trade between companies and organizations (<b>B2B</b>) and between organizations and consumers (<b>B2C</b>). The <b>possibility</b> of establishing a <b>strategic alliance</b> for the development of an open SPP digital platform, at the service of SPP Small Producers' Organizations and SPP Companies, will be explored.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Un dialogue a été établi entre SPP Global et l'initiative argentine <b>Agro Justo</b>, une plateforme numérique orientée vers le <b>marketing numérique</b> à destination des organisations de petits producteurs et des entreprises dans le domaine des produits agroécologiques, tant avec une approche commerciale entre entreprises et organisations (<b>B2B</b>) qu'entre organisations et consommateurs (<b>B2C</b>). La possibilité d'établir une <b>alliance stratégique</b> pour le développement d'une plateforme numérique SPP à caractère ouvert, au service des organisations de petits producteurs et des entreprises SPP, sera <b>explorée</b>.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>SPP Global ha mantenido su participación en <b>IFOAM International</b> a través de la Junta Directiva de IFOAM Latinoamérica, pero a un nivel menos intenso que en años anteriores, por las limitadas capacidades actuales y las prioridades de SPP Global.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SPP Global has maintained its participation in <b>IFOAM International</b> through the Board of Directors of IFOAM Latin America, but at a less intense level than in previous years, due to the limited current capabilities and priorities of SPP Global.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SPP Global a maintenu sa participation dans <b>IFOAM International</b> par l'intermédiaire du Conseil d'administration d'IFOAM Amérique latine, mais à un niveau moins intense que les années précédentes, en raison des capacités actuelles limitées et des priorités de SPP Global.</li> </ul>
<p>3.3</p>	<p><b>Desafíos</b></p>	<p><b>Challenges</b></p>	<p><b>Défis</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>disminución de ingresos</b> y la relacionada reducción de capacidades operativas y de promoción ha hecho que la gestión de fondos adicionales haya dejado de ser el principal objetivo de financiar <b>actividades de fortalecimiento de las organizaciones de pequeños productores y el crecimiento de SPP</b>. La gestión de fondos adicionales ahora se ha vuelto cada vez más <b>necesaria para cubrir los costos de algunas de las funciones básicas</b> necesarias para su supervivencia y consolidación de SPP.</li> <li>Se considera que existen amplias <b>posibilidades</b> para la generación de ingresos adicionales para financiar diferentes actividades enfocadas en el fortalecimiento de SPP Global mismo, sus representaciones regionales y para las propias OPP de SPP.</li> <li>El desafío consiste, sin embargo, en generar la suficiente capacidad para la <b>formulación proyectos y gestión</b> de estos fondos, tanto de la <b>cooperación internacional</b>, como de <b>fundaciones privadas</b>.</li> <li>Recientemente se ha contratado a una <b>Encargada de Formulación y Promoción de Proyectos</b>, para el desarrollo de nuevas propuestas de financiamiento para el desarrollo de capacidades de SPP Global. <i>Por las necesidades emanadas de la XIII Asamblea General,</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>SPP's decrease in revenues</b> and resulting reduced operational and promotional capacities has meant that additional fund mobilization is no longer sought mainly for <b>activities aimed at strengthening small producer organizations and making SPP grow</b>. Additional fund mobilization has now become increasingly <b>necessary to cover the costs of some core functions</b> necessary for SPP's survival and consolidation.</li> <li>We are of the opinion that there are many <b>possibilities</b> to generate additional income to finance different activities focused on strengthening SPP Global itself, its regional representations and for SPP SPOs.</li> <li>The challenge is, however, to generate sufficient capacity for the <b>formulation of projects and mobilization</b> of such funds, by reaching out to both <b>international cooperation</b> and <b>private foundations</b>.</li> <li>Recently, a <b>Project Formulation and Resource Mobilization Officer</b> has been hired to develop new financing proposals for SPP Global's capacity building. <i>Due to the needs pertaining to the XIII General Assembly, this person has been temporarily supporting the preparation of this Assembly.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>diminution des revenus</b> et la réduction connexe des capacités opérationnelles et de promotion ont fait que la mobilisation de fonds supplémentaires n'ait plus pour but principal le financement des <b>activités de renforcement des organisations de petits producteurs et de la croissance de SPP</b>. La mobilisation de fonds supplémentaires est maintenant devenue de plus en plus <b>nécessaire pour couvrir les coûts de certaines des fonctions de base</b> nécessaires à la survie et à la consolidation de SPP.</li> <li>Il est considéré qu'il existe de nombreuses <b>possibilités</b> de générer des revenus supplémentaires pour financer différentes activités axées sur le renforcement de SPP Global lui-même, de ses représentations régionales et pour les OPP de SPP.</li> <li>Le défi consiste cependant à générer une capacité suffisante pour la <b>formulation de projets et la mobilisation</b> de ces fonds, tant auprès de la <b>coopération internationale que des fondations privées</b>.</li> <li>Récemment, une <b>responsable de la formulation et de projets et mobilisation de ressources</b> a été embauchée pour développer de nouvelles</li> </ul>



<p><i>esta persona ha estado apoyando temporalmente la preparación de esta Asamblea.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Por la inseguridad financiera causada por la fuerte baja de ingresos, <b>no es seguro</b> que se pueda <b>mantener</b> esta plaza.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Due to the financial insecurity caused by SPP's sharp drop in income, <b>it is not certain</b> that this position can be <b>maintained</b>.</li> </ul>	<p>propositions de financement pour le développement des capacités de SPP Global. <i>Pour les besoins de la XIIIème Assemblée Générale, cette personne a soutenu temporairement la préparation de cette Assemblée.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>En raison de l'insécurité financière causée par la forte baisse des revenus, <b>il n'est pas sûr</b> que ce poste puisse être <b>maintenu</b>.</li> </ul>
---	---	---

#### 4.4 OBJETIVO 4: ORGANIZACIÓN – OBJECTIVE 4: ORGANIZATION – OBJECTIF 4 : ORGANISATION

4	ORGANIZACIÓN	ORGANIZATION	ORGANISATION
4.1	Órganos de gobierno y participación	Governing bodies and participation	Organes dirigeants et participation
	<ul style="list-style-type: none"> <li>El <b>Consejo Directivo (CD)</b> ha celebrado, además de las reuniones ordinarias bimensuales una <b>gran cantidad de reuniones extraordinarias</b>, llegando a un número de sesiones mayor que en otros ciclos de trabajo.</li> <li>Esta frecuencia de reuniones se debe particularmente a la situación de <b>crisis interna</b> que se generó a partir del año pasado.</li> <li>Estas reuniones generaron una <b>carga de trabajo adicional</b>, no sólo para los propios miembros del CD, sino para el equipo operativo (principalmente el Director Ejecutivo y el área de operaciones) que apoya la preparación, organización y procesamiento de estas reuniones.</li> <li>El trabajo del <b>Consejo Directivo se ha visto afectado</b> por la paulatina reducción de integrantes. Posterior a la inhabilitación del Presidente, se dieron la <b>renuncia colectiva de tres de sus miembros</b> en primera instancia y la renuncia reciente de un <b>cuarto miembro</b>, además del abandono de la función por el Tesorero, representante de Asia y África.</li> <li>A pesar de su debilitamiento, <b>el trabajo de los miembros restantes del Consejo Directivo</b> se ha principalmente enfocado en la adecuada <b>ejecución</b> y acortamiento de la <b>Ruta Crítica</b> hacia esta <b>XIII Asamblea General</b>, permitiendo las elecciones de los nuevos órganos de gobierno, previa revisión de las regulaciones, incluyendo el Procedimiento de Elecciones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>In addition to the regular bimonthly meetings, the <b>Board of Directors (CD)</b> has held a <b>large number of extraordinary meetings</b>, reaching a number of sessions greater than in other cycles.</li> <li>This frequency of meetings is particularly due to the situation of <b>internal crisis</b> that began last year.</li> <li>These meetings generated an <b>additional workload</b>, not only for the CD members, but for the operational team (mainly for the Executive Director and the operations dept) who are in charge of preparing, organizing and processing these meetings.</li> <li>The work of the <b>Board of Directors has been affected</b> by a gradual reduction of members. Following Chair's removal, <b>three members</b> collective <b>resigned</b> and then more recently, a <b>fourth member</b> also resigned. In addition to this, appointed Treasurer, representative of Asia and Africa, had also previously abandoned his position.</li> <li>Despite structure weakening, <b>the work of the remaining members of the Board of Directors</b> has mainly focused on the proper <b>execution</b> and shortening of the <b>Critical Path</b> approved for this <b>XIII General Assembly</b>, making new governing body elections happen, after reviewing regulations, including the Election Procedure.</li> <li>Despite candid pushing to shorten times, the <b>Board of Directors</b>, the <b>Surveillance Committee</b> and the <b>Operational Team</b> have done everything possible to</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le <b>Conseil d'Administration (CD)</b> a tenu, en plus des réunions ordinaires bimensuelles, un <b>grand nombre de réunions extraordinaires</b>, atteignant un nombre de sessions plus élevé que dans les autres cycles de travail.</li> <li>Cette fréquence de réunions est notamment due à la situation de <b>crise interne</b> qui a été générée à partir de l'année dernière.</li> <li>Ces réunions ont généré une <b>charge de travail supplémentaire</b>, non seulement pour les membres du CD eux-mêmes, mais pour l'équipe opérationnelle (principalement le directeur exécutif et le département des opérations) qui soutient la préparation, l'organisation et le traitement de ces réunions.</li> <li>Le travail du <b>conseil d'administration a été affecté</b> par la réduction progressive du nombre de membres. Suite à la révocation du Président, il y a eu la <b>démission collective de trois de ses membres</b> et la démission récente d'un <b>quatrième membre</b>, en plus de l'abandon de poste par le Trésorier, représentant de l'Asie et de l'Afrique.</li> <li>Malgré cet affaiblissement, <b>le travail des membres restants du Conseil d'Administration</b> s'est principalement concentré sur la bonne <b>exécution</b> et le raccourcissement du <b>Chemin Critique</b> vers cette <b>XIIIème Assemblée Générale</b>, rendant possible l'élection des nouveaux organes de gouvernance, après révision des règlements, y compris la Procédure Électorale.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>A pesar de las fuertes presiones del acortamiento de los tiempos, el <b>Consejo Directivo</b>, el <b>Comité de Vigilancia</b> y el <b>Equipo Operativo</b> han hecho hasta lo imposible para el cumplimiento de la adecuada preparación de esta XIII Asamblea General, hasta donde fuera razonablemente posible.</li> </ul>	<p>comply with the adequate preparation of this XIII General Assembly, to the extent reasonably possible.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Malgré les fortes pressions pour accélérer les délais, le <b>Conseil d'Administration</b>, le <b>Comité de Surveillance</b> et l' <b>Équipe Opérationnelle</b> ont fait tout ce qui était en leur pouvoir pour assurer la bonne préparation de cette XIIIe Assemblée Générale, dans la mesure où cela était raisonnablement possible.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>En el transcurso del último año se organizaron <b>4 Asambleas Generales</b>, dos <b>ordinarias</b> y dos <b>extraordinarias</b>, con sus respectivas primeras y segundas convocatorias. En la historia del SPP nunca se había dado una <b>frecuencia tan elevada</b> de Asambleas.</li> <li>La organización de Asambleas Generales ha implicado un <b>amplio trabajo la preparación de agendas, documentos, logística, etcétera</b>, tanto para el Consejo Directivo como para el Comité de Vigilancia y el Equipo Operativo.</li> <li>Se hizo un trabajo amplio de <b>revisión de Actas</b> con el Presidente y el/la Secretaria de las últimas <b>tres Asambleas Generales</b>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>During the last year, <b>4 General Assemblies were organized</b>, two <b>ordinary</b> and two <b>extraordinary</b>, with their respective first and second call notices. In the history of SPP, there had never been such a <b>high frequency</b> of Assemblies.</li> <li>The organization of General Assemblies has involved <b>extensive work in terms of preparing agendas, documents, logistics, etc.</b>, both for the Board of Directors, the Surveillance Committee and the Operational Team.</li> <li>Extensive work was done to <b>review the Minutes</b> with the President and Secretary of the last <b>three General Assemblies</b>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Au cours de la dernière année, <b>4 assemblées générales ont été organisées</b>, deux <b>ordinaires</b> et deux <b>extraordinaires</b>, avec leurs première et deuxième convocations respectives. Dans l'histoire du SPP, il n'y a jamais eu une <b>fréquence</b> aussi <b>élevée</b> d'Assemblées.</li> <li>L'organisation des Assemblées Générales a impliqué un <b>vaste travail de préparation des ordres du jour, des documents, de la logistique, etc.</b>, tant pour le Conseil d'Administration que pour le Comité de Surveillance et l'Équipe Opérationnelle.</li> <li>Un travail approfondi a été réalisé pour <b>examiner les procès-verbaux</b> avec le président et le secrétaire des trois <b>dernières assemblées générales</b>.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>El <b>Consejo Directivo</b>, el <b>Comité de Vigilancia la Dirección Ejecutiva</b> y, posteriormente el <b>Comité de Revisión de Regulaciones</b> invirtieron grandes esfuerzos en un gran número de mejoras organizativas presentadas, aprobadas y/o modificadas en la Segunda Asamblea General Extraordinaria.</li> <li>De esta manera <b>se atendieron múltiples sugerencias de mejora y vacíos</b> que afloraron sobre todo durante la crisis interna que vivió SPP Global.</li> <li>De esta manera se logró <b>contribuir de manera considerable a resolver las tensiones internas y mejorar la vida organizativa</b> y orgánica de SPP Global.</li> <li>Los ajustes realizados mediante las decisiones de la Segunda Asamblea General Extraordinaria también crearon <b>nuevas modalidades de organización y participación de los productores SPP</b>, como son la celebración de <b>Asambleas de Productores Regionales</b>, una <b>Asamblea anual Internacional de Productores</b> y un <b>Encuentro Anual de Compradores SPP</b>.</li> <li>Recientemente se hizo un trabajo intenso del <b>Comité de Elecciones</b>, dando continuidad al trabajo de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The <b>Board of Directors, the Surveillance Committee, Executive Management</b> and, subsequently, the <b>Regulatory Review Committee</b> invested great efforts in a large number of organizational improvements presented, approved and/or modified at the Second Extraordinary General Assembly.</li> <li>In this way, <b>multiple suggestions for improvement and grey areas were tackled</b>, especially during the internal crisis experienced by SPP Global.</li> <li>In this way, it was possible to <b>contribute considerably to resolving internal tensions and improving the organizational and organic life</b> of SPP Global.</li> <li>The adjustments made through the decisions of the Second Extraordinary General Assembly also created <b>new modalities of organization and participation of SPP producers</b>, such as the holding of <b>Regional Producers Assemblies, an annual International Producers Assembly</b> and an <b>Annual Meeting of SPP Buyers</b>.</li> <li>Recently, an intense work of the <b>Elections Committee</b> was carried out, continuing the work of reviewing the <b>Election Procedure</b> that the Regulatory Review Committee had been doing with</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le <b>Conseil d'Administration, le Comité de Surveillance, la Direction Exécutive</b> et, par la suite, le <b>Comité de Révision des Règlements</b> ont investi de grands efforts dans un grand nombre d'améliorations organisationnelles présentées, approuvées et/ou modifiées lors de la Deuxième Assemblée Générale Extraordinaire.</li> <li>De cette façon, <b>on a produit des multiples suggestions d'amélioration et clarifié des zones floues</b>, en particulier pendant la crise interne vécue par SPP Global.</li> <li>De cette manière, il a été possible <b>de contribuer de manière considérable à la résolution des tensions internes et à l'amélioration de la vie organisationnelle</b> et organique de SPP Global.</li> <li>Les ajustements apportés par les décisions de la deuxième Assemblée Générale Extraordinaire ont également créé de <b>nouvelles modalités d'organisation et de participation des producteurs SPP</b>, telles que la tenue d' <b>Assemblées de Producteurs Régionaux, d'une Assemblée Annuelle Internationale des Producteurs et d'une Rencontre Annuelle des Acheteurs SPP</b>.</li> <li>Récemment, un travail intense du <b>Comité électoral</b> a été réalisé, dans le prolongement du travail de révision</li> </ul>

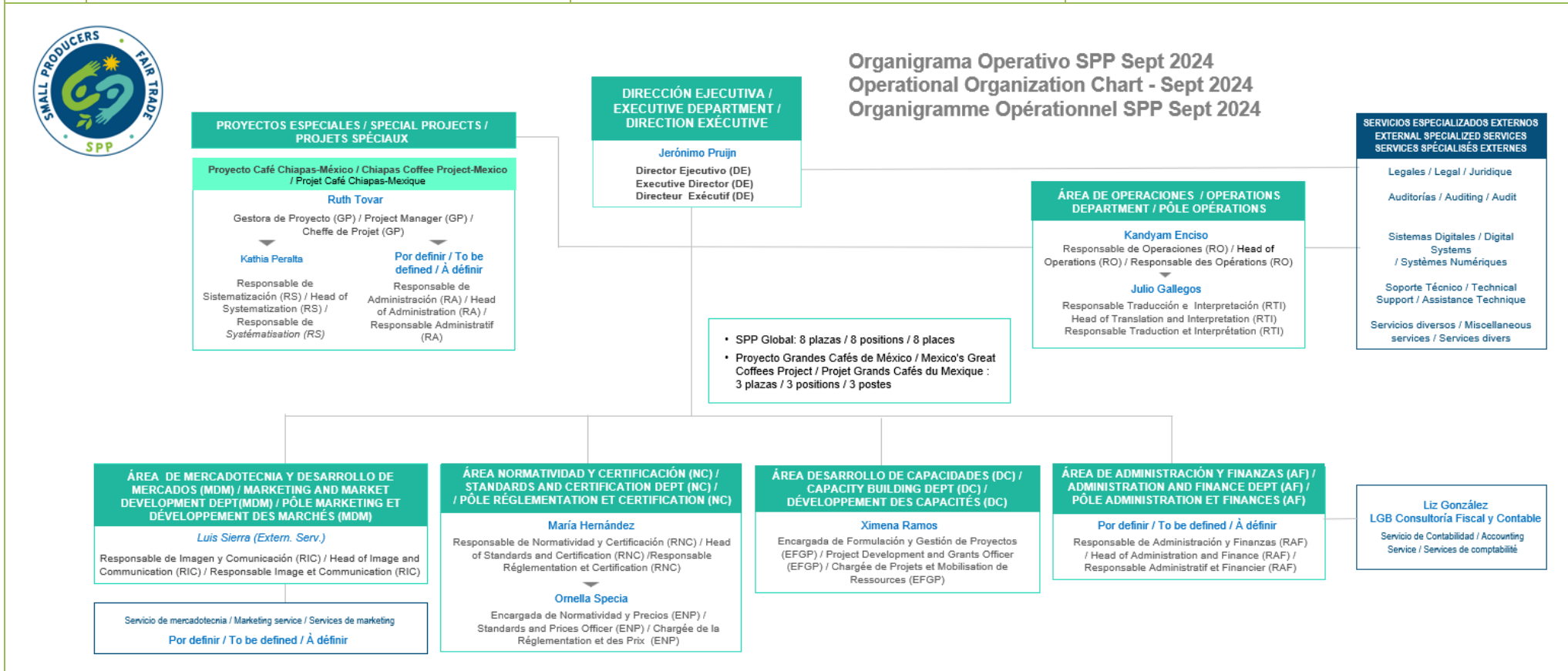
	<p>revisión del <b>Procedimiento de Elección</b> que venían haciendo el Comité de Revisión Regulatoria con el apoyo del Equipo Operativo y el Consejo Directivo y el Comité de Vigilancia.</p>	<p>the support of the Operational Team and the Board of Directors and the Surveillance Committee.</p>	<p>de la <b>Procédure d'élection</b> commencé par le Comité de révision réglementaire avec le soutien de l'Équipe opérationnelle et du Conseil de direction et du Comité de surveillance.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>El <b>Comité de Vigilancia (CV)</b>, como pueden ver en su <b>Informe Anual de Evaluación</b>, ha realizado también un sinnúmero de reuniones, aparte de contar con su constante presencia en reuniones del Consejo Directivo y del Comité de Normas y Procedimientos.</li> <li><b>Nunca antes</b> el CV había tenido una <b>carga</b> de trabajo tan fuerte. Estuvo en buena medida relacionada a la <b>crisis interna</b>, la atención a la solicitud de una <b>Asamblea Extraordinaria</b>, el proceso de <b>diálogo interno</b>, la <b>planeación estratégica</b>, <b>consultoría externa</b>, etcétera, todo con el enfoque de encontrar caminos de salida a la crisis.</li> <li>Uno de los miembros de este Comité presentó su renuncia ante la falta de avances en el proceso de diálogo interno, posterior a que <b>no se realizara agenda la Primera Asamblea General</b> en función de una agenda de construcción de soluciones que había sido propuesta por el mismo Comité de Vigilancia y aprobada en la XII Asamblea General.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The <b>Surveillance Committee (CV)</b>, as you can see in its <b>Annual Evaluation Report</b>, has also held countless meetings, in addition to being constantly present at meetings of the Board of Directors and the Standards and Procedures Committee.</li> <li><b>Never before</b> has the CV had such a <b>heavy workload</b>. This was largely due to the <b>internal crisis</b>, attention to the request for an <b>Extraordinary Assembly</b>, the process of <b>internal dialogue</b>, <b>strategic planning</b>, <b>external consulting</b>, etc., all with the focus of finding ways out of the crisis.</li> <li>One of the members of this Committee resigned due to the lack of progress in the internal dialogue process, given that <b>the First General Assembly was not held on the basis of an agenda prepared</b> for building solutions that had been proposed by the Surveillance Committee itself and approved at the XII General Assembly.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le <b>Comité de Surveillance (CV)</b>, comme vous pouvez le voir dans son <b>rapport annuel d'évaluation</b>, a également tenu d'innombrables réunions, en plus de sa présence constante aux réunions du Conseil d'Administration et du Comité des Normes et Procédures.</li> <li><b>Jamais auparavant</b> le CV n'avait eu une <b>charge</b> de travail aussi forte. Cela est en grande partie lié à la <b>crise interne</b>, à l'attention portée à la demande de tenir une <b>assemblée extraordinaire</b>, au processus de <b>dialogue interne</b>, à la <b>planification stratégique</b>, à la <b>consultation externe</b>, etc., le tout dans le but de trouver des moyens de sortir de la crise.</li> <li>L'un des membres de ce Comité a présenté sa démission en l'absence de progrès dans le processus de dialogue interne, après la <b>non-réalisation de l'ordre du jour de la première Assemblée générale</b> qui visait la construction de solutions, un document préparé et proposé par le Comité de surveillance lui-même et approuvé à la XIIe Assemblée générale.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>El <b>Comité de Normas y Procedimientos (CNP)</b>, como pueden ver en su <b>Informe Anual</b>, ha realizado diversas reuniones ordinarias y algunas extraordinarias.</li> <li>El trabajo del equipo operativo del <b>Área de Normatividad y Certificación</b> en función del CNP se ha visto <b>afectado</b> por el recorte de personal y la reestructuración de 2023 y la <b>renuncia</b> de la responsable de Normatividad ante la situación de una destacada crisis e inestabilidad de SPP Global.</li> <li>Si bien se logró contratar personal nuevo y reestructurar las funciones dentro del área, se ha <b>notado una reducción en la velocidad de resolución del Plan de Trabajo</b> del Área de Normatividad y Certificación, por sus limitadas capacidades.</li> <li>Esto ha resultado en la necesidad de <b>aplazamiento</b> de algunas de las <b>reuniones</b> del CNP.</li> <li>A pesar de las limitaciones, hemos visto en este informe una <b>cantidad considerable de avances</b> y de <b>cumplimiento</b> con las funciones en general.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The <b>Standards and Procedures Committee (CNP)</b>, as you can see in its <b>Annual Report</b>, has held several ordinary and some extraordinary meetings.</li> <li>The work of the operational team staff in the <b>Standards and Certification Dept</b> when it comes to CNP matters has been <b>affected</b> by staff cuts and restructuring occurred in 2023 and by the <b>resignation</b> of Standards Officer in the face of a prominent crisis and instability of SPP Global.</li> <li>Although it was possible to hire new personnel and restructure the functions within the dept, <b>processing times to accomplish Work Plan established for the Standards and Certification dept</b> have become longer, due to dept's limited capabilities.</li> <li>This has resulted in the need to <b>postpone</b> some of the CNP <b>meetings</b>.</li> <li>Despite constraints, we have seen in their report a <b>considerable amount of progress and compliance</b> with general functions.</li> <li>The <b>composition</b> of the CNP was affected by the rather collective <b>resignation of four members</b> from</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le <b>Comité des normes et procédures (CNP)</b>, comme vous pouvez le voir dans son <b>rapport annuel</b>, a tenu plusieurs réunions ordinaires et certaines extraordinaires.</li> <li>Le travail de l'équipe opérationnelle du <b>pôle réglementation et certification</b> concernant le CNP a été <b> affecté</b> par la réduction du personnel, la restructuration de 2023 et la <b>démission</b> de la chargée de normes face à la situation de crise et d'instabilité importantes de SPP Global.</li> <li>Bien qu'il ait été possible d'embaucher du nouveau personnel et de restructurer les fonctions au sein du pôle, on a <b>constaté une réduction de la vitesse de mise en place du plan de travail</b> du Pôle Réglementation et Certification, en raison de ses capacités limitées.</li> <li>Cela a entraîné la nécessité de <b>reporter</b> certaines des <b>réunions</b> du CNP.</li> <li>Malgré les limitations, nous avons vu dans ce rapport un <b>nombre considérable de progrès</b> et de <b>mise en place</b> des fonctions générales.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>composición</b> del CNP se vio afectada por la <b>renuncia</b> prácticamente colectiva de <b>cuatro miembros</b> del CNP, haciendo referencia a una supuesta falta de legitimidad del Consejo Directivo.</li> <li>El Reglamento Interno, sin embargo, <b>no permite realizar procesos de elecciones intermedias</b> en un periodo menor a un año antes de la celebración de una Asamblea General que considere elecciones.</li> <li>A pesar de estas renuncias, los miembros restantes del CNP hicieron lo posible, con apoyo del Equipo Operativo, de al menos <b>cumplir con la agenda mínima de necesidades y acuerdos de la propia membresía y Asamblea General de SPP Global</b>, como es la implementación de la nueva <b>Norma Ambiental</b>, el desarrollo de un nuevo tipo de actores comerciales (<b>Distribuidores de Materia Prima SPP</b>) y atender los procesos de <b>actualización de precios</b>.</li> </ul>	<p>the CNP, who pointed out an alleged lack of legitimacy of the Board of Directors.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Internal Regulations, however, <b>do not allow midterm elections</b> to be held if the next General Assembly elections are taking place in less than a year.</li> <li>Despite these resignations, the remaining members of the CNP did their best, with the support of the Operational Team, to at least <b>comply with a minimum agenda to deal with the needs and agreements of SPP Global's membership and General Assembly</b>, such as the implementation of the new <b>Environmental Standard</b>, the development of a new type of commercial actors (<b>SPP Raw Material Distributors</b>) and follow up on <b>price updating</b> processes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>composición</b> du CNP a été affectée par la <b>démission</b> pratiquement collective de <b>quatre membres</b> du CNP, qui ont avancé un prétendu manque de légitimité du Conseil d'Administration.</li> <li>Le Règlement intérieur, cependant, <b>ne permet pas la tenue d'élections intermédiaires</b> dans un délai inférieur à un an avant la tenue d'une Assemblée générale où auront lieu des élections ordinaires.</li> <li>Malgré ces démissions, les membres restants du CNP ont fait de leur mieux, avec le soutien de l'équipe opérationnelle, pour au moins <b>mettre en place le programme minimal des besoins et des accords des associés et de l'assemblée générale de SPP Global</b>, tels que la mise en œuvre de la nouvelle <b>norme environnementale</b>, le développement d'un nouveau type d'acteurs commerciaux (<b>distributeurs de matières premières SPP</b>) et la prise en charge des processus <b>de mise à jour des prix</b>.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>El <b>CI (Comité de Inconformidades)</b> se reunió en diversas ocasiones para resolver diferentes casos, como se puede ver en su informe anual . El caso más laborioso fue relacionado a la solicitud de sustitución del Presidente del Consejo Directivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The <b>CI (Dissents Committee)</b> met on several occasions to resolve different cases, as can be seen in its annual report. The most excruciating case was related to the request to replace the Chair of the Board of Directors.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le <b>CI (Comité des Non-conformités)</b> s'est réuni à plusieurs reprises pour résoudre différents cas, comme on peut le voir dans son rapport annuel . L'affaire la plus laborieuse a été liée à la demande de révocation du président du conseil d'administration.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>En este periodo el <b>CAP (Comité de Apoyo y Promoción)</b> no ha tenido reuniones, una vez resuelto el proceso de cambio de imagen SPP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>In this period, the <b>CAP (Support and Promotion Committee)</b> has not had meetings, since the SPP rebranding process has been resolved.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pendant cette période, le <b>CAP (Comité de Soutien et de Promotion)</b> n'a pas tenu de réunions, le processus de changement d'image SPP ayant été résolu.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>El Director Ejecutivo de SPP Global ha participado constantemente en reuniones del Consejo de Administración y la Asamblea General anual de <b>SPP Francia</b>.</li> <li>La <b>colaboración operativa</b> entre SPP Global y SPP Francia se redujó a <b>niveles muy bajos</b> desde que SPP Francia dejó de contar con personal operativo, a <b>finales de 2023</b>.</li> <li>Los miembros del Consejo de Administración y de la Asamblea General de SPP Francia tomaron la decisión, en el transcurso de 2024, <b>de suspender sus actividades de promoción</b> ante la incertidumbre de SPP Global y, por ende, la inseguridad financiera de SPP Francia. Se decidió <b>no utilizar</b> los recursos restantes, ni recibir una <b>aportación adicional</b> de recursos que había decidido hacer el Consejo Directivo de SPP Global.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The Executive Director of SPP Global has consistently participated in meetings of the Board of Directors and the annual General Meeting of <b>SPP France</b>.</li> <li><b>Operational collaboration</b> between SPP Global and SPP France has been reduced to <b>very low levels</b> since SPP France ceased to have operational staff at the <b>end of 2023</b>.</li> <li>The members of the Board of Directors and the General Assembly of SPP France took the decision, in the course of 2024, to <b>suspend their promotional activities</b> in the face of the uncertainty prevailing at SPP Global and the resulting financial insecurity of SPP France. SPP France decided <b>not to use</b> the remaining resources, nor to receive an <b>additional contribution</b> of resources, as the SPP Global Board of Directors had decided to make.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le Directeur Exécutif de SPP Global a constamment participé aux réunions du Conseil d'Administration et à l'Assemblée Générale annuelle de <b>SPP France</b>.</li> <li>La <b>collaboration opérationnelle</b> entre SPP Global et SPP France a été réduite à des <b>niveaux très bas</b> depuis que SPP France a cessé d'avoir du personnel opérationnel, à <b>la fin de 2023</b>.</li> <li>Les membres du Conseil d'Administration et de l'Assemblée Générale de SPP France ont pris la décision, dans le courant de 2024, <b>de suspendre leurs activités de promotion</b> face à l'incertitude qui règne au sein de SPP Global et donc à l'insécurité financière de SPP France. SPP France a décidé de <b>ne pas utiliser</b> leurs ressources restantes, ni de recevoir un <b>apport supplémentaire</b> de ressources, comme l'avait approuvé le Conseil d'Administration de SPP Global.</li> </ul>
4.2	Situación Operativas - Financiera	Operational - Financial Situation	Situation Opérationnelle - Financière

- |  |  |  |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• El recorte presupuestal y de personal de 2023, a raíz de tanto apreciación del peso mexicano, como la inseguridad financiera creada por el <b>anuncio del retiro paulatino de Ethiquable redujo las capacidades operativas de SPP Global y de SPP Francia.</b></li> <li>• Por otro lado, el hecho de que la empresa de la mayor parte de las contribuciones por Cuotas de Uso, la empresa Ethiquable, suele pagar <b>de manera irregular y con fuerte retraso</b> ha <b>acentuado la necesidad</b> de tener una política de gastos reservada.</li> <li>• Con respecto a los primeros dos trimestres de 2024, la facturación de SPP Global por cuota de uso a este Comprador ha <b>caído de manera drástica a alrededor de un tercio</b> con respecto a la facturación trimestral promedio del año anterior..</li> <li>• En el momento de la terminación de este informe, días antes de la Asamblea General, la empresa Ethiquable <b>adeuda las facturas de SPP Global correspondientes a los primeros dos trimestres de 2024</b> (enero a junio 2024) por una cantidad mayor a <b>\$ 52,000 USD.</b></li> <li>• El fuerte <b>ambiente de crisis y inestabilidad</b> por un lado y la <b>inseguridad financiera</b> ante el anuncio del retiro (parcial) parcial de ETHIQUABLE ha acentuado la <b>rotación de personal.</b> Parte del personal nuevo que ha ingresado en 2023 y 2024, ha preferido volver a retirarse ante esta situación estresante, tenso, poco motivador e inestable. Tuvimos además de un caso de retiro por enfermedad crónica.</li> <li>• Con base en las recientes reducciones fuertes en los ingresos por Cuota de Uso de SPP Global, debido a la baja de aportaciones de ETHIQUABLE se están haciendo <b>ajustes al presupuesto de los últimos meses de 2024 y el año 2025.</b></li> <li>• De continuar la <b>tendencia actual</b>, no sólo se considera que es <b>inviable llenar las vacantes</b> y volver a contratar <b>servicios</b> de mercadotecnia externa, sino SPP Global se verá obligado a aplicar un <b>nuevo recorte de personal</b>, provocando una crisis financiera y, sobre todo, operativa de mayor envergadura, <b>poniendo en riesgo las actividades y responsabilidades básicas de SPP Global.</b></li> <li>• Esta situación se <b>agrava</b> si se mantiene el nivel de <b>morosidad</b> del principal <b>contribuyente.</b></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• The budget and personnel cuts of 2023, as a result of both the appreciation of the Mexican peso and the financial insecurity created by the <b>announcement of Ethiquable's gradually decreasing purchases</b> reduced the <b>operational capacities of SPP Global and SPP France.</b></li> <li>• On the other hand, the fact that the company paying the most User Fees, i.e., Ethiquable, usually pays on <b>an irregular basis, often after long delay</b>, has <b>accentuated the need</b> to implement a reserve for expenses policy.</li> <li>• With respect to the first two quarters of 2024, SPP Global's turnover from user fees paid by this Buyer has <b>fallen drastically to around a third</b> with respect to the average quarterly turnover from the previous year.</li> <li>• At the time of the completion of this report, days before the General Assembly, Ethiquable <b>owes SPP Global user fees corresponding to the first two quarters of 2024</b> (January to June 2024) for an amount greater than <b>\$52,000 USD.</b></li> <li>• This strong <b>environment of crisis and instability</b> on the one hand and <b>financial insecurity</b> in the face of Ethiquable's announcement to (partially) stop buying some SPP products has accentuated <b>staff turnover.</b> Some of the new staff who joined in 2023 and 2024 have preferred to resign given this stressful, tense, unmotivating and unstable situation. We also had one case of retirement due to chronic illness.</li> <li>• Based on the recent strong reductions in revenues from SPP Global's User Fees, due to the decrease in contributions from ETHIQUABLE, <b>adjustments are being made to the budget for the last months of 2024 and for 2025.</b></li> <li>• If the <b>current trend</b> continues, not only is it considered <b>unfeasible to fill marketing vacancies</b> and re-hire external marketing <b>services</b>, but SPP Global will be forced to apply a <b>new staff cut</b>, causing a financial crisis and, above all, a larger operational one, <b>putting SPP Global's basic activities and responsibilities at risk.</b></li> <li>• This situation will <b>worsen</b> if our <b>main buyer</b> continues to make <b>late payments.</b></li> <li>• For the reasons above, the <b>Board of Directors and Executive Management have decided to suspend all hiring processes until a healthy institutional</b></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• La réduction du budget et du personnel de 2023, due à la fois à l'appréciation du peso mexicain et à l'insécurité financière créée par l' <b>annonce du retrait progressif d'Ethiquable</b>, a réduit <b>les capacités opérationnelles de SPP Global et de SPP France.</b></li> <li>• D'autre part, le fait que l'acheteur apportant le plus de revenus sous forme de frais d'utilisation, soit la société Ethiquable, paie souvent <b>de manière irrégulière et avec un retard important</b> a <b>accentué la nécessité</b> d'avoir une politique de réserves pour dépenses.</li> <li>• En ce qui concerne les deux premiers trimestres de 2024, les revenus de SPP Global tirés des frais d'utilisation payés par cet Acheteur ont <b>chuté de manière drastique à environ un tiers par rapport au montant</b> trimestriel moyen de l'année précédente.</li> <li>• Au moment de la finalisation de ce rapport, quelques jours avant l'Assemblée Générale, la société Ethiquable <b>ne nous a pas encore payé des factures correspondant aux deux premiers trimestres de 2024</b> (janvier à juin 2024) pour un montant supérieur à <b>52 000 USD.</b></li> <li>• Le fort <b>climat de crise et d'instabilité</b> d'une part et l' <b>insécurité financière</b> face à l'annonce du retrait (partiel) d'ETHIQUABLE ont accentué la <b>rotation du personnel.</b> Une partie du personnel nouvellement recruté en 2023 et 2024 a préféré de partir face à cette situation stressante, tendue, peu motivante et instable. Nous avons également enregistré un cas de départ à la retraite pour cause de maladie chronique.</li> <li>• Sur la base des récentes fortes réductions des revenus tirés des frais d'utilisation de SPP Global en raison de la baisse des contributions d'ETHIQUABLE, des <b>ajustements sont en train d'être apportés au budget des derniers mois de 2024 et de l'année 2025.</b></li> <li>• Si la <b>tendance actuelle</b> se poursuit, non seulement on juge <b>impossible de pourvoir les postes vacants</b> et de réengager des <b>services</b> de marketing externe, mais SPP Global sera obligé d'appliquer une <b>nouvelle réduction de personnel</b>, provoquant une crise financière et, surtout, opérationnelle de plus grande envergure, <b>mettant en danger les activités et les fonctions de base de SPP Global.</b></li> <li>• Cette situation sera <b>aggravée</b> si le niveau de <b>retard de paiement</b> de notre principal <b>acheteur</b> est maintenu.</li> </ul> |
|--|--|--|

<ul style="list-style-type: none"> <li>Por los diferentes motivos anteriores, el <b>Consejo Directivo y la Dirección Ejecutiva han decidido suspender el proceso de contratación de personal</b> hasta que no se restablezca un ambiente institucional sano y se generen estrategias de recomposición a partir de esta Asamblea General.</li> <li>Por el momento, el puesto de <b>Responsable Administrativo</b> es, temporalmente cubierto por la <b>Responsable de Operaciones</b>.</li> <li>El puesto de Responsable de <b>Imagen y Comunicación</b> y los <b>Servicios de Mercadotecnia y Diseño</b> están siendo cubiertos parcialmente por un <b>servicio externo temporal</b>.</li> </ul>	<p><b>environment is restored and recovery strategies are generated</b> through this General Assembly.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>At the moment, <b>Administration Head</b> position duties are temporarily <b>assumed</b> by our <b>Operations Head</b>.</li> <li>Head of <b>Image and Communication</b> position and <b>Marketing and Design Services</b> are being partially assumed by a <b>temporary external service</b>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pour les différentes raisons susmentionnées, le <b>Conseil d'administration et la Direction exécutive ont décidé de suspendre tout processus de recrutement de personnel</b> jusqu'à ce qu' un environnement institutionnel sain soit rétabli et que <b>des stratégies de rétablissement soient générées</b> à partir de cette Assemblée générale.</li> <li>Pour le moment, les fonctions du <b>Responsable Administratif</b> sont, temporairement, <b>assurées</b> par la <b>Responsable des Opérations</b>.</li> <li>Le poste de responsable <b>image et communication</b> et les <b>services de marketing</b> et de design sont partiellement couverts par un <b>service externe temporaire</b>.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Organigrama Operativo actual</b> (septiembre 2024):</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Current Operational Organization Chart</b> (September 2024):</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Organigramme opérationnel actuel</b> (septembre 2024) :</li> </ul>





4.3	Situación fiscal y Auditorías	Tax status and audits	Situation fiscale et Audits
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se realizaron la <b>auditoría general</b> y la <b>auditoría final del proyecto EQ2</b> de manera puntual.</li> <li>Para el dictamen de la Auditoría General ver <b>anexo y el punto específico</b> de la Agenda de la Asamblea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>General audit</b> and <b>final EQ2 project audit</b> were carried out in a timely manner.</li> <li>For the General Audit Auditor's report see <b>annex and the specific point</b> on the Assembly Agenda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>L'audit général</b> et <b>l'audit final du projet EQ2</b> ont été réalisés selon les exigences.</li> <li>Pour l'avis de l'Audit général, voir <b>l'annexe et le point spécifique</b> de l'ordre du jour de l'Assemblée.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>La situación fiscal de SPP Global está <b>regularizada</b>.</li> <li>Se tuvieron que hacer varias diligencias ante las <b>revisiones del fisco mexicano por políticas anti lavado</b> de dinero, el recibir recursos constantes del extranjero de tanto pagos como donaciones. Actualmente se han subsanado todas las dudas de las autoridades fiscales mexicanas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The tax situation of SPP Global is <b>regularized</b>.</li> <li>Several procedures had to be carried out following <b>inspections conducted by Mexican tax authorities pertaining to anti-money laundering policies</b>, as we constantly receive resources from abroad from both payments and donations. Currently, all questions from the Mexican tax authorities have been cleared up.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La situation fiscale de SPP Global est <b>régularisée</b>.</li> <li>Plusieurs démarches ont dû être effectuées face aux <b>contrôles anti-blanchiment d'argent dont nous avons fait l'objet par les autorités fiscales mexicaines</b>, déclenchés par les ressources que nous viennent de l'étranger à la fois sous forme de paiements et de dons. À l'heure actuelle, tous les doutes des autorités fiscales mexicaines ont été clarifiés.</li> </ul>
4.4	Desafíos	Challenges	Défis
	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Seguir resolviendo el ambiente de conflicto interno</b> de confrontación para encontrar el camino de salida para la construcción de un SPP más fuerte en su interior y en su posicionamiento comercial y valorativo en el mundo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Continue to resolve the internal conflict environment of</b> confrontation to find the way out for the construction of a stronger SPP from the inside and with regard to its commercial and value positioning in the world.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Continuer à résoudre l'environnement de conflit interne</b> de confrontation qui reigne, afin de trouver le moyen de construire un SPP plus fort à l'intérieur et dans son positionnement commercial et de valeur dans le monde.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Asegurar la sostenibilidad del proyecto SPP</b> y sus capacidades organizativas y operativas. Es necesario que se desarrollen las capacidades operativas y de promoción, para lo cual se requiere <b>de mayores recursos</b>, no solo los provenientes de las ventas actuales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ensure the sustainability of the SPP project</b>, as well as its organizational and operational capabilities. Operational and promotional capabilities need to be further developed; this will require much <b>more resources</b>, not just the income from current sales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Assurer la durabilité du projet SPP</b> et de ses capacités organisationnelles et opérationnelles. Il est nécessaire de développer nos capacités opérationnelles et de promotion : <b>beaucoup plus de ressources</b> sont donc nécessaires, et pas seulement ceux provenant des ventes actuelles.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Para resolver los dos puntos anteriores es prioritario y urgente generar un <b>Plan de Impulso Emergente de SPP Global</b>, vislumbrando diferentes <b>escenarios</b>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>To solve the two previous points, it is a priority and urgent to generate an <b>Emerging SPP Global Boosting Plan</b>, envisioning different <b>scenarios</b>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pour remédier aux deux points ci-dessus, il est prioritaire et urgent de générer un <b>plan urgent d'impulsion de SPP Global</b>, en envisageant différents <b>scénarios</b>.</li> </ul>

## 5 RECOMENDACIONES A LA XII AG | RECOMMENDATIONS TO XII GA | RECOMMANDATIONS À LA XII AG

#	[ES]	[EN]	[FR]
1	<p>Se propone a la Asamblea General establecer una Ruta Crítica para un proceso de <b>Planeación Estratégica</b> colectivo y participativo. Esta Planeación Estratégica debe incluir, en orden de <b>prioridad</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La formulación de un <b>Plan de Impulso Emergente</b>.</li> <li>• Un proceso de realineamiento de la <b>visión y misión</b> de SPP Global.</li> <li>• La <b>reingeniería</b> de la <b>estructura financiera</b> y del <b>sistema de certificación</b>.</li> </ul>	<p>It is proposed to the General Assembly to establish a Critical Path for a collective and participatory <b>Strategic Planning</b> process. This Strategic Planning must include, in order of <b>priority</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• The formulation of an <b>Emerging Boosting Plan</b>.</li> <li>• A process of realigning SPP Global's <b>vision and mission</b>.</li> <li>• <b>Re-engineering financial structure</b> and <b>certification system</b>.</li> </ul>	<p>Il est proposé à l'Assemblée Générale d'établir un Chemin Critique pour un processus de <b>Planification Stratégique</b> collective et participative. Cette planification stratégique doit inclure, par ordre de <b>priorité</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La formulation d'un <b>Plan d'Impulsion Urgente</b>.</li> <li>• Un processus de réalignement de la <b>vision et de la mission</b> de SPP Global.</li> <li>• La <b>réingénierie</b> de la <b>structure financière</b> et du <b>système de certification</b>.</li> </ul>
2	<p>Para que este proceso de Planeación Estratégica sea efectivo, se solicita a todos los Asociados de SPP Global, productores y empresas de las diferentes regiones confirmar su compromiso con SPP y su interés en resolver constructivamente las diferencias internas para el bien común del SPP, buscando consensos y no buscando la confrontación y la lucha de fuerzas.</p>	<p>In order for this Strategic Planning process to be effective, all SPP Global Members (producers and companies from the different regions) are requested to confirm their commitment to SPP and their interest in constructively resolving internal differences for SPP's common good, always seeking consensus and not seeking confrontation or clash of powers.</p>	<p>Pour que ce processus de Planification Stratégique soit efficace, il est demandé à tous les Associés de SPP Global, producteurs et entreprises des différentes régions, de confirmer leur engagement envers SPP et leur intérêt à résoudre de manière constructive les conflits internes pour le bien commun de SPP, en recherchant un consensus et non en cherchant aucune sorte de confrontation ou lutte des forces.</p>
	