

Asociación para Innovación en el Sistema Alimentaria en Cusco

Teoría de cambio para fortalecer vínculos entre la producción agroecológica y consumo nutritiva

Trent Blare

ICRAF

Jason Donovan

CIMMYT

Taller de Sistema Local de Alimentos

Fundación McKnight

Miraflores, Lima, Perú

19-22 de febrero

Contenido

- Contexto de Cusco: ¿Qué es la realidad? ¿Cuáles son los retos y oportunidades?
- Nuestras actividades en Cusco para responder a esa realidad
- ¿Qué hemos aprendido de los varias actores en esos años: identificar puntos de entrada para hacer el cambio deseado?
- ¿Cómo esas lecciones influye nuestra teoría de cambio?
- Reflexiones en el elaborar una teoría de cambio que realmente puede inducir los cambios deseados

Realidad del consumidor cusqueño/o

- Últimos 10 años: 2.5x expansión en número de turistas – sobre todo el turismo de lujo
- Platos típicos parte de la experiencia turística
- Abasto de supermercados y restaurantes por mercados informales
- Taza promedia de crecimiento económico per cápita de 11% de 2008-13
- 39% de cusqueños eran sobrepeso en 2014



Producción agrícola en Cusco

- Más de 65% tienen menos de 1 ha
- ≈50% calificado como pobre - mucho encima la cifra de la región de 26%
- Productos emblemáticos de alta demanda: quinua, kiwicha, maca, papas nativas
- Mucho otros: hortalizas, frutas, cacao y café



Objetivos de la Alianza

- 1 Elaborar estrategias para el desarrollo del SAL, tomando en cuenta los cuellos de botella y las necesidades y oportunidades de actores clave
- 2 Apoyar la facilitación de elementos clave de la estrategia con información técnica, meditación, y monitoreo
- 3 Generar conocimiento de la importancia de SAL para pequeños agricultores con enfoque en mujeres y jóvenes
- 4 Desarrollar herramientas, métodos y lecciones para la construcción de SAL resistente y sostenible en los Andes

Colaboradores: ONG locales (Asociación Andes, CBC, Arariwa, Guaman Poma), gobierno regional

Nuestras Actividades

- Investigación para entender mejor varias palancas de intervención (productores, consumidores, distributores, regulación, servicios)
- Fortalecer la alianza de gobierno (desarrollo y regulación), ONG, sector privado (intermediarios, supermercados, restaurantes, procesadores) para trabajar en conjunto buscar soluciones

Sistemas de alimentación: Lección clave desde Cusco

Lograr impacto a escala requiere de más colaboración, innovación y reflexión.

Tenemos que incluir múltiples actores:

ONG, consumidores, productores y gobierno,
y múltiples acciones: nuevas tecnologías,
ventas directas, nuevas formas de
intermediación, expansión de demanda y
oferta

Entorno de alimentos

(cultura, acceso a alimentos, infraestructura, regulaciones)

Entorno empresarial

(provisión de servicios y insumos, regulaciones, condiciones de mercado)

Consumidores finales
no élites
(principalmente local)

Consumidores
finales élites (locales
y no locales)

Proveedores de alimentos
a consumidores

Supermercados

Restaurantes

Vendedores en
mercados informales

Comedores

Hoteles

Tiendas

Comida rápida

Organiza-
ciones
locales

Inter-
medi-
arios

Agro-
indus-
tria

Producción
agropecuaria
dentro del
sistema

Producción
agropecuaria fuera
del sistema

Sistema local

tos

¿Demanda en SAL de Cusco?

- 300 entrevistas en mercado
- Dispuestos pagar más para frutas locales (jóvenes, profesionales, familias con niños menores)
- Percepción de frutas y verduras locales: más naturales y más sabrosos pero preocupación de higiene
- Muchas veces no saben donde conseguirlos



¿Oferta en el SAL de Cusco?

- Productores: 3 estudios de caso
 - Conocimiento en producción en ciertos productos –apoyo de ONG y gob. Regional
 - Asociaciones son débiles débiles en comercialización
 - Confronte muchas retas logísticas: comunicación, distancias, refrigeración
 - Complicaciones tributarias



Enfoque en agroecología sin responder a las necesidades y realidades del mercado no logrará el impacto deseado

Apoyo de Gobierno y ONG

- Éxito establecer vínculos directos entre algunos pocos productores y la oferta cusqueña (pilotos) hasta venta online
- Enfoque en pocos productos (cuy, fresas, flores)
- Hay mejorado producción con poco innovación en la comercialización establecer mercados



Interés y capacidad en el tema, pero pocos recursos y colaboración entre ellas

Proveedores de Alimentos

- Entrevistas con 40 vendedores en el mercado, 4 supermercados, 53 restaurantes, 4 instituciones
- Satisfecho con intermediarios – traen lo necesario o viene de mercado mayorista
- Difícil encontrar todos productos deseados de sus clientes – restaurantes con huertos propios
- Algunas experiencias en compras directas
 - Desafíos logísticos y tributarios
 - Falta de buena higiene de productos
 - No cumplen con los tiempos

Interés pero poca capacidad para ampliar e intensificar sus relaciones directas con productores

Entorno Empresarial

- Muchas políticas que tiene con objetivo apoya la producción local y pequeños productores
- No son aplicados o en la practica van en contra esos objetivos
 - Regulaciones de SENASA para procesadores aumento en costo que solo participa grandes
 - Qaliwarma obliga la compra local y la usa de productos locales - boleta de un intermediario local y proveedores abastecer toda la canasta
 - Min. de Producción - la formación de negocios solo cuando pasa venta de 20 mil soles
- Aplicación de normas sanitarios para restaurantes varia

Carácter multidisciplinaria de sistemas de alimentos dificulta sostener un diálogo con las entidades del gobiernos

Theory of (induced) change

Local context

Smallholders with diversified livelihoods, strong links to urban sector, few options for adding value to farming outputs

Cusco among highest economic growth rates in Peru, growing middle class & booming tourism industry

Local businesses need quality agri-food, but limited local supply, forcing them to source from far away or incur risks with local suppliers

Many initiatives (both public and private) have been carried out to link smallholders to hotels/restaurants, but difficulty to achieve scale or sustainability

Collaboration across actors is essential for greater impact at scale, but limited & isolated attempts to date with little trust between actors competing for limited resources

Our role in driving change

Generate new knowledge on the needs, realities, and aspirations of key actors in the system (consumers, farmers, businesses, NGOs, government)

Facilitate joint learning on the opportunities and challenges for generating change at scale through transformation of the LFN

Foster collaborative ties among actors with potential to shape the design and performance of LFN (e.g. businesses, NGOs, government agencies, farmer organizations)

Facilitate innovation in the design of interventions to improve the production, distribution & marketing of a diverse basket of locally produced agri-food

Changes expected in the short term

New platform that facilitates dialogue & actions for improved LFNs between private sector, government agencies, NGOs, producer & consumer groups

Businesses support local actors engaged in the food production & marketing, either individually or in partnership with other actors

NGOs adopt broader & more nuanced strategies to support LFNs that address the needs of different local actors

Government agencies adopt & enact policies & regulations to support the the provision of local foods

Producer & consumer organizations engage with NGOs, government, & businesses on solutions to overcoming the bottlenecks

Wider benefits

Improved sales and reduced risk for food service businesses in Cusco

Increased consumption of high value locally produced agri-food by Cusco residents with improved nutritional outcomes

Increased income by local farmers through sales to LFNs

Stronger LFNs and new LFNs emerge through knowledge and collaboration

More efficient & effective interventions (increased confidence) by the public sector, NGOs in LFNs

Deeper and more nuanced debates about the opportunities & bottlenecks for building LFN in Latin America

Assumptions

Local actors in Cusco are more effective when working collaboratively

ICRAF has a key role to play in support of LFNs (as an objective broker & critical ally)—this requires effective engagement with key partners

We work with businesses & organizations in a way the builds on their strengths & involves mutual learning

Our local partners can build relationships with local governmental agencies so that they will be compelled to take action

Our ultimate impact goal: an expanding number of resilient LFNs provide opportunities for a growing number of smallholders in Cusco to benefit in a meaningful way from economic development and expanding tourism sector.

Por un teoría de cambio innovador

Aplicando viejas soluciones a nuevos problemas – urgencia de innovación en la teoría de cambio y metodológicos para enfrentar la complejidad en SAL

Gracias

