

Análisis de Brechas en la Infraestructura Alimentaria de Oregón

**¿Dónde Podría la Inversión Catalizar el Crecimiento
y Desarrollo del Sistema Alimentario Regional?**

RESUMEN EJECUTIVO

Abril del 2015

Esta investigación ha sido posible a través de una subvención generosa de Meyer Memorial Trust. Nosotros en Ecotrust agradecemos el apoyo constante y la colaboración de una organización que tan atentamente está en busca de una prosperidad fiable para todos los oregoneses.



La misión de Meyer Memorial Trust es trabajar e invertir en organizaciones, comunidades, ideas y esfuerzos que contribuyan a un Oregón próspero y equitativo por medio del uso de inversiones mixtas, estratégicas, proactivas y receptivas, incluyendo la otorgación de subvenciones, préstamos, iniciativas, promoviendo investigaciones, apoyo de normas de sustento, y un rango de estrategias de compromiso comunitario y sin fines de lucro.



Por más de veinte años, Ecotrust ha convertido más de \$800 millones en subvenciones en más de \$800 millones de activos para los habitantes locales, negocios, y organizaciones desde Alaska hasta California. Las muchas innovaciones de Ecotrust incluyen la fundación conjunta de un banco medioambiental, comenzar el primer fondo de inversión para el ecosistema, creando programas en pesquerías, ingeniería forestal, alimentación, granjas, y finanzas sociales, y el desarrollo de nuevas herramientas para mejorar la toma de decisiones sociales, económicas y medioambientales. Ecotrust honra y apoya la sabiduría del liderazgo de Native and First Nation. Conoce más en www.ecotrust.org

Equipo del Proyecto

Amanda Osborne, VP, Food & Farms, Ecotrust
Matthew Buck, Matthew Buck Consulting
Lauren Gwin, PhD, Associate Director, Center for Small Farms & Community Food Systems at Oregon State University
Michael Mertens, PhD, Director, Knowledge Systems, Ecotrust
Stacey Sobell, Director, Food & Farms, Ecotrust
Katy Pelissier, Program Coordinator, Food & Farms, Ecotrust
Angela Hedstrom, Farm to School Assistant, Ecotrust
Jocelyn Tutak, GIS Analyst, Ecotrust
Noah Enelow, PhD, Economist, Ecotrust
William Moore, Senior Developer, Ecotrust
Ryan Sullivan, Graphic Design, Paste in Place
Yanira Macias, Intercultural Communication Services
Ariel Viento, Intercultural Communication Services
Benjamin Citalan, Intercultural Communication Services
Patrik McDade, Intercultural Communication Services

Interesados y Contribuyentes

Hannah AnceI, ACCESS
Susan Arakelian, Beaverton School District
Mark Anderson, Champoeg Farm
John Boyle, New Seasons Market
Denise Breyley, Whole Foods Market
Sarah Brown, Oregon Tilth
Caitlin Burke, Hacienda CDC
Sarah Cantril, El Huerto del Familia
Cory Carman, Carman Ranch
Karla Chambers, Stahlbush Island Farms
Bridget Cooke, Adelante Mujeres
Eecole Copen, Oregon Health Sciences University
Mitch Daugherty, Built Oregon
Fernando Divina, Oregon Health Sciences University
Piper Davis, Grand Central Baking
Chuck Eggert, Pacific Foods
Lynne Fessenden, Willamette Farm & Food Coalition
Joel Fisher, Oregon Business Association
Gitta Grether-Sweeney, Portland Public Schools
Amy Gilroy, Oregon Department of Agriculture
Rick Gruen, Clackamas County
Greg Higgins, Higgins Restaurant
Alan Hummel, New Seasons Market
Franklin Jones, B-Line Sustainable Urban Delivery
Reg Keddle, Pacific Foods
Jill Kuehler, formerly Friends of Zenger Farm
Spencer Masterson, Oregon Food Bank
Michael Madigan, Bowery Bagels
Chrissie Manion Zaerpoor, Kookoolan Farms

Consultores

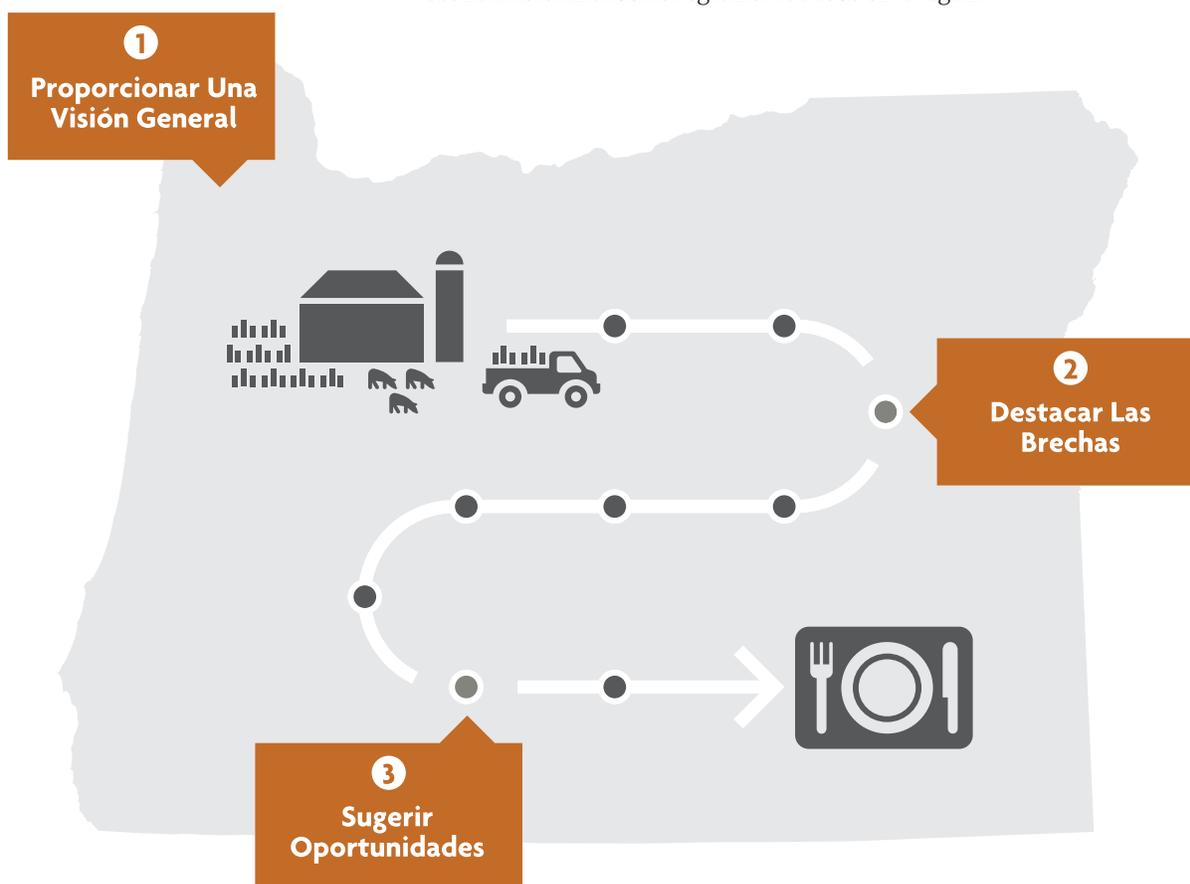
Jeff Harvey, CEO, Burgerville
Ashley Henry, Community Engagement Manager, Beneficial State Foundation
Sayer Jones, Director of Finance and Mission Related Investing, Meyer Memorial Trust
Nathan Kadish, Director of Investment Strategy, Ecotrust
John Klostermann, Director of Operations, Oregon Food Bank
Jason Lafferty, General Manager, SnoTemp
David McGivern, President, Northwest Food Processors Association
Mike Moran, General Manager, Columbia Plateau Producers (Shepherd's Grain)
Katie Pearmine, Strategic Sourcing Manager, Oregon Food Bank
Gary Roth, Marketing Director, Oregon Department of Agriculture
Richard Satnick, Owner, Dick's Kitchen

Laura Masterson, 47th Avenue Farm
Sarah Masoni, Food Innovation Center, Oregon State University
Nellie McAdams, Friends of Family Farmers
Michelle McGrath, Oregon Environmental Council
Gretchen Miller, Oregon Food Bank
Sara Miller, Northeast Economic Development District
Michael Morrissey, Food Innovation Center, Oregon State University
Jim Myers, PhD, Oregon State University
Ivan Mulaski, Friends of Family Farmers
Tanya Murray, Oregon Tilth
Ron Paul, James Beard Public Market
Peter Platt, Andina
Madeleine Pullman, PhD, Portland State University
Jared Pruch, Cascade Pacific RC&D
Teresa Retzlaff, North Coast Food Web
Trudy Tolliver, Portland Farmers' Market
Chris Schreiner, Oregon Tilth
Lane Selman, Culinary Breeding Network
Wendy Siporen, Thrive
Emma Sirois, Healthcare Without Harm
Thomas Stratton, formerly Oregon Rural Action
Sarah Sullivan, Gorge Grown Food Network
Sharon Thornberry, Oregon Food Bank
Chris Tjersland, New Seasons Market
Katrina Van Dis, Central Oregon Intergovernmental Council
Lisa Vincent, Beaverton School District
Karen Wagner, formerly Oregon Rural Action
Bob Wise, Cogan Owens Greene
Philip Yates, ACCESS

¿Cuál es el problema?

Este proyecto fue propuesto por Ecotrust y financiado por Meyer Memorial Trust para cumplir con tres objetivos en nombre de los inversionistas de impacto, profesionales, y los responsables políticos:

1. Proporcionar una visión general del suministro clave, demanda y de los principales conductores infraestructurales que afectan el desarrollo del sistema regional de alimentos de Oregón;
2. Para destacar la acumulación, el procesamiento y las brechas en la infraestructura de distribución que inhiben el flujo de productos alimenticios y agrícolas completa y mínimamente procesados provenientes de productores pequeños y de mediana escala en Oregón, hasta compradores de alimentos por mayoreo domésticos, y;
3. Sugerir oportunidades de inversión para avanzar en el desarrollo de una economía alimentaria regional robusta en Oregón.



Análisis de Brechas en la Infraestructura Alimentaria de Oregón, 2015

¿Qué encontró el estudio?

Al más alto nivel, el estudio confirmó que los núcleos de alimentos, procesamiento, y la infraestructura de distribución no es fácilmente accesible ni económica para los productores agrícolas pequeños o de mediana escala, los agricultores poco comunes, ganaderos y artesanos de Oregón, y esta falta de acceso está inhibiendo el crecimiento y desarrollo de una economía

alimenticia regional robusta. Sin embargo, el estudio también destacó otros muchos factores interdependientes relacionados con el desarrollo de una economía regional fuerte.

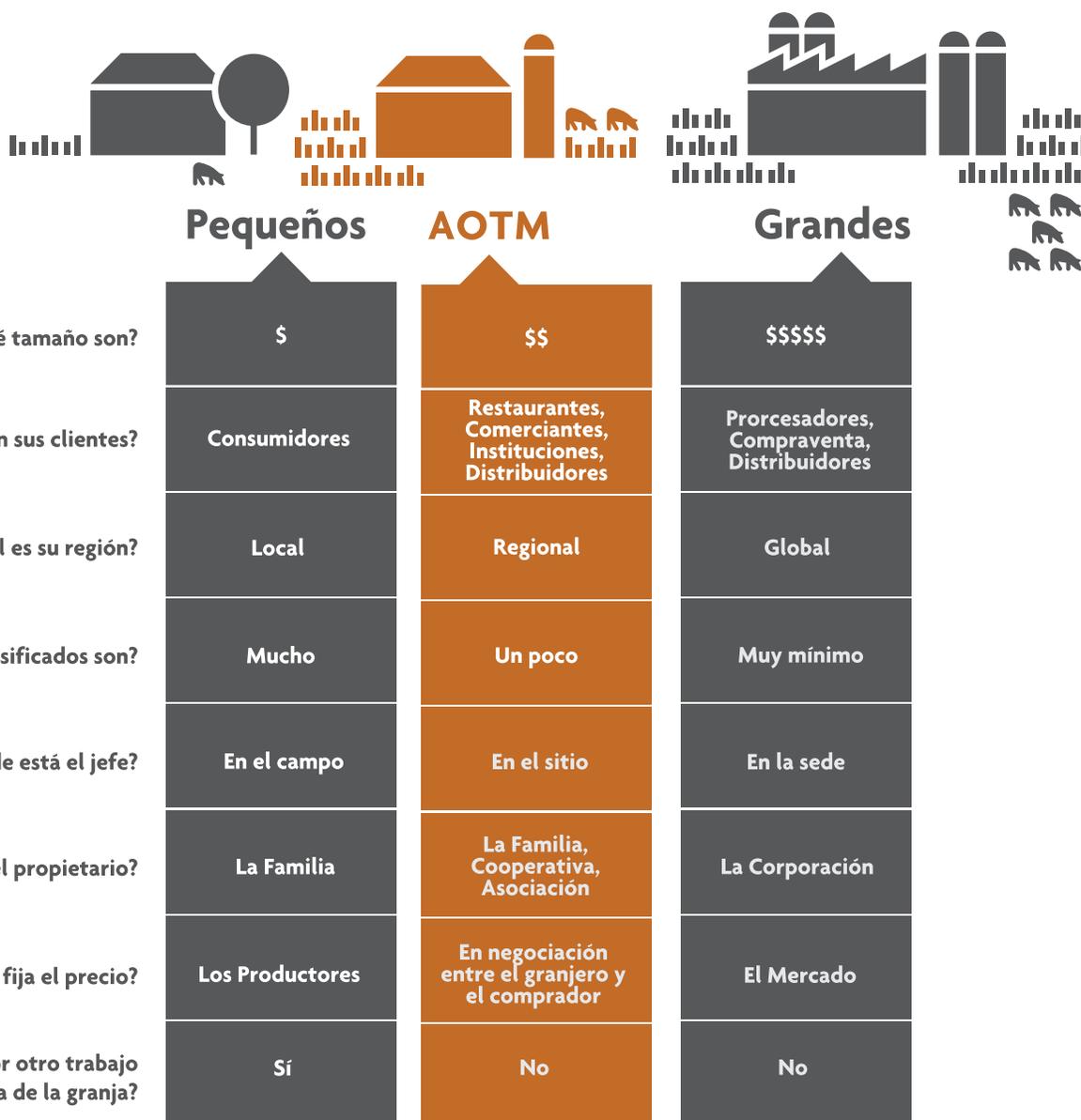
Suministro

Oregón tiene sectores agrícolas y de alimentos que son sólidos, diversos y prósperos, con casi \$ 4.9 mil millones de la producción agrícola total generada en 2012, y más de \$ 11 mil millones gastados en alimentos en 2013. De las más de treinta y cinco mil granjas y ranchos en Oregón, **cerca de la mitad** de la producción agrícola del estado es de productos no alimenticios, tales como plantas de vivero, legumbres y otras semillas, uvas para vino y árboles de Navidad. Este estudio se centró en las veinte mil a veinticinco mil granjas y ranchos que estimamos que están produciendo directamente alimentos para el consumo humano o forraje para el ganado. El forraje fue incluido debido a su evidente valor como materia de consumo para la producción de carne, y porque surgió como un área clave de oportunidad para la inversión y la atención de los interesados.

Los aspectos más destacados de la sección de alimentación del informe incluyen:

- **Las regiones de producción primaria de alimentos** de todo el estado están resaltadas, incluyendo mapas y descripciones generales de las diferencias importantes en el terreno y la viabilidad de la producción.
- La escala de operación se discute como una variable clave en la comprensión de tanto el lugar donde existen brechas como el tipo de productores (agricultores o ganaderos) y procesadores (productores de valor añadido y de especialidad, artesano y empresarios, o los operadores que habilitan infraestructuras) metabolizarían más eficientemente las inversiones u otro apoyo para poder obtener los resultados deseados.
- Fue imposible definir una escala de una “**área llamativa o punto dulce**” porque las ventas brutas varían significativamente entre las categorías de los productos, la geografía, y, en cierta medida, el canal de mercado (por ejemplo, una hectárea de arándanos vendida principalmente a través del Mercado de Portland Farmers, tiene la capacidad de producir muy diferentes cantidades en ventas brutas, en comparación con un acre de pastos para un operador de vacas/terneros), y el hecho de que los productores pueden participar en múltiples categorías.
- Sin embargo, hemos explorado el modelo conceptual descrito como “**Ag of the Middle**” y nos pareció ser una creación útil para enmarcar las oportunidades y retos. En términos un poco abstractos, Los productores de Ag of the Middle son los que son demasiado pequeños para competir en los mercados de productos básicos, y demasiado grandes para participar exclusivamente en directo a los canales de consumo, como los mercados de agricultores; lo que ahora describimos como “**valores locales, volumen al por mayor**”.

- La investigación indica que para que los productores de Ag of the Middle sean financieramente viables, deben de capturar el valor del producto basados en la diferenciación del producto. La diferenciación puede lograrse basados en múltiples dimensiones relacionadas con los atributos del



Ag of the Middle* Esquema (AOTM)

* "Ag of the Middle" es una esquema conceptual, y no conjunto de reglas fuertes y firmes. Ver www.agofthemiddle.org para más información.

producto, prácticas de producción, estructura empresarial, geografía, una cadena o una combinación de ambos (Ej. local, certificado orgánicamente, agricultor cooperativo).

Demanda

La población de Oregón es estimada en 3,97 millones de habitantes, 68 por ciento 4 de los cuales viven en el Valle Willamette, concentrados principalmente a lo largo del corredor interestatal 5. El Condado Multnomah, que incluye Portland, es el hogar de casi el 20 por ciento de los ciudadanos

del estado, es decir, casi 750 mil personas, y se espera una rápida expansión en los próximos veinte años. Tiene un sector de comida próspero con un valor de \$ 4.3 mil 5 millones, y una reputación internacional como un centro de creatividad de “la granja a la mesa” un concepto innovador.

Nuestra investigación mostró que:

- La demanda de diferentes alimentos está creciendo a nivel nacional, como lo demuestra el rápido aumento de la venta al por menor, restaurantes y fabricantes de alimentos de marcas conocidas promueven “los alimentos locales”, “naturales”, o de otra forma productos diferentes. Esta tendencia es prominente en Oregón, en particular en las zonas urbanas.
- Las oportunidades de exportación para los productos cultivados y procesados en Oregón, tanto en materias primas y productos diferenciados, es significativa y creciente.
- Prever la escasez de suministro a largo plazo es motivar a los minoristas de mayor escala, restauranteros, y los fabricantes a buscar contratos a largo plazo, o incluso a comprar tierra directamente, con el fin de garantizar el suministro.
- Instituciones (por ejemplo, escuelas, hospitales, colegios, centros correccionales) parecen ser notablemente más lentos como compradores (en comparación a los restaurantes, tiendas, y fabricantes) para responder a los intereses de los clientes con diferentes productos por una variedad de razones. Las instituciones pueden representar una oportunidad única de actuar como anclas para las economías regionales de alimentos. El estudio explora la demanda institucional y ofrece perspectivas sobre cómo aprovechar de este tipo de instalaciones para igualar el acceso a los alimentos diferenciados por parte de las poblaciones vulnerables y de bajos ingresos.
- A corto plazo, la demanda es solamente demanda porque tiene un precio. Si el precio del producto se basa en las prácticas de producción que son financieramente menos eficientes, un análisis económico de la cadena de suministro puede ayudar a clarificar donde el valor del mercado puede ser cosechado para apoyar el aumento de los costos. Intentamos uno de tales análisis en la cadena de suministro de pollo como un ejemplo ilustrativo.
- Por último, los consumidores de Portland generalmente no tienen el mismo nivel de ingresos discrecionales que los residentes de los mercados de Seattle o San Francisco, y puede ser caracterizado como culturalmente más frugal. Esto es importante en el aspecto de que habla de la rapidez con la que un sistema incipiente, tan dependiente todavía de los consumidores que pagan precios más altos, puede crecer.

producto mediante la gestión de los pasos intermedios.

- Debido a las diferencias fundamentales en sus estrategias de mercado, encontramos que los productores de **Ag of the Middle** se enfrentan a retos de **infraestructura importantes** relativos a los productores de las materias primas. A menudo no cumplen los mínimos números de volumen, no hacen contratos exclusivos, o de otra manera no pueden superar los obstáculos de entrada para acceder a la infraestructura existente. Tales productores, procesadores, artesanos, y los empresarios, por tanto, deben usar mucho tiempo y energía para manejar múltiples piezas de la cadena de suministro ellos mismos (colocando etiquetas, empacamiento de los pedidos, haciendo entregas, etc.), o improvisar una constelación de proveedores, socios o compañeros productores para conectar los puntos.
- ✦ El **almacenaje y la logística de último tramo** parece ser un particular punto de dolor global, especialmente para los productores rurales. Muchos describen la dificultad para coordinar los detalles innumerables necesarios para gestionar múltiples productores de lejos, necesitando frecuentes viajes a la ciudad y pasando tiempo mientras se está en la coordinación de las operaciones en lugar reunirse con los clientes actuales y potenciales para hacer crecer sus negocios.
- ✦ Los **productores y empresarios urbanos** se enfrentan a una circunstancia similar en cuanto a que la auto-distribución a menudo requiere la energía y los recursos suficientes como para truncar el crecimiento.
- ✦ La falta de acceso a las **instalaciones de procesamiento** llamaron la atención de la lista de preocupaciones grandes, especialmente entre los productores de carne res y pollo, y entre los productores de valor añadido que buscan un espacio de producción de “tamaño adecuado” o co-empaque.
- ✦ Más allá de la infraestructura física de productores activos, pocos productores de **Ag of the Middle** entrevistados tienen experiencia con las ventas y el mercadeo, y todos parecen tener dificultad con el **desarrollo del mercado**. Como con las operaciones, con frecuencia están improvisando recursos para al menos lograr un logotipo y el producto etiquetado, y tal vez algunas garantías de ventas básicas y un sitio electrónico. Ellos a menudo simplemente van sin marca y o estrategia de mercadeo, estrategias de mercadeo consistentes, comunicaciones, divulgación de ventas óptimas o planificaciones estratégicas más sólidas.
- La mayoría de los factores de la infraestructura son **únicos en la categoría de producto** en el que operan. La categoría de la carne de res requiere instalaciones de sacrificio, corte y envoltura, el proceso de sazamiento, ahumado, molienda, congelación, empacado al vacío. Los vegetales, en cambio, requieren lavado, refrigeración, rebanado, congelación o enlatado.

Los granos y semillas deben ser clasificados, limpios, descascarados, blanqueado, etc., y así sucesivamente para cada categoría. Todos tienen un único regulador además de requisitos de seguridad alimenticia.

- Con el fin de comprender los retos de infraestructura y oportunidades en un nivel más accionable, investigamos los mercados con seis categorías de productos en Oregón: pollo, carne de res, carne de cerdo, pequeños granos, cultivos de almacenamiento, y legumbres. Retos y oportunidades específicas para cada categoría se incluyen en cada uno de seis capítulos separados en el informe completo.

Si bien puede parecer contradictorio, dado que los seres humanos han estado cultivando en alguna forma durante diez mil años, la comida regional diferenciada y el sector agrícola caracterizado por la producción y la cadena de suministro fundada en valores de Ag of the Middle, parecen un mercado emergente: altamente fragmentado, y falta de datos e información consistente, y dependiente de relaciones personales.

También se ha descrito como altamente colaborativo y apoyado por comunidades locales (quizás más notablemente en un informe de enero de 2015 para el Congreso sobre Tendencias en los Sistemas Locales Regionales de productos alimenticios de los Estados Unidos por el USDA – Servicio de Investigación Económica). Esta cultura de colaboración es importante porque tiene implicaciones significativas para el tipo de inversiones, desarrollo de capacidades, y apoyo útil en el crecimiento del sector.

¿Cuáles son las Recomendaciones para la Inversión?

Escoja un problema y vaya a trabajar. Esta investigación confirmó que la infraestructura alimenticia no es fácilmente accesible, ni asequible en términos de costo para los productores de Ag of the Middle, y que la falta de acceso está inhibiendo el crecimiento y el desarrollo de una economía alimenticia regional robusta. Los problemas son muchos y variados, así que será requerida la coordinación de una amplia variedad de inversiones e iniciativas para cambiar la situación general. Claramente se necesitan modelos que subsanen las deficiencias en cuanto a una escala adecuada de agregación, infraestructura de procesamiento y distribución, ya sea por medio del trabajo con participantes claves de la industria a fin de crear acceso para los productores pequeños, o por medio del desarrollo de nueva infraestructura específicamente adaptada para apoyar un sistema de escala regional distribuido.

Busque diferenciación clara. Todas las categorías que estudiamos: res, cerdo, pollo, granos, verduras y cultivos de almacenamiento, han establecido bien los productores que tienen la capacidad de transformar las prácticas de producción y competir en cualquier cantidad de atributos diferenciales. Como se está presentando este informe, Tyson ha anunciado que eliminará antibióticos importantes para la salud humana para el 2017. Los productores de pollo locales tendrán que pasar por un momento muy difícil al competir

Bowery Bagels: Entregas Diarias



“Puedo hacer más bagels, pero no puedo entregar más.”

MICHAEL MADIGAN, FUNDADOR Y DIRECTOR EJECUTIVO DE BOWER BAGELS

contra Tyson en cuanto al precio si los principales consumidores se contentan con que su estrategia sea “bastante buena”. La oportunidad para la viabilidad financiera es probable y mejor en categorías de nicho, tal vez proteínas tales como cordero, cabra, o búfalo, y productos de nichos como adaptaciones locales de ingredientes étnicos. Otra alternativa es enfocarse en productos encaminados a percibir los clientes interesados y que están dispuestos a pagar por productos de renombre o una cadena de suministro que se corresponda con sus valores.

Invierta en modelos que ayuden a productores de Ag of the Middle a crecer o parecer más grandes. Como se ha discutido en muchos de los capítulos de productos individuales, las cooperativas, colaboraciones y alianzas de muchos tipos tienen el potencial para los productores y empresarios de menor escala de Oregon de tomar ventaja en los mercados domésticos e internacionales. A causa de la necesidad de diferenciación, las marcas regionales pueden ser problemáticas a veces (los productores pueden estar más dispuestos a invertir en sus propias marcas); sin embargo, el uso

compartido de instalaciones de procesamiento, capacidad de almacenamiento, camiones de distribución, y otras infraestructuras, pueden reducir los costos para todos. La comercialización conjunta de productos complementarios puede también elevar las ventas y la porción del mercado para productores y procesadores con ideas afines. Explorar las asociaciones o colaboraciones potenciales con productores existentes comprometidos con los sistemas alimentarios regionales, como Organically Grown Company en el caso de productos orgánicos, o B-Line Sustainable Transport en el mercado de Portland, parece un punto de partida inteligente.

Intente entender las causas raíces. La relación señal-ruido en los sistemas alimentarios regionales puede ser muy alta, dado el grado de complejidad y fragmentación. El entender las causas raíces requeriría probablemente un examen de los problemas desde múltiples perspectivas, ya que muchas soluciones propuestas tratan solamente problemas sintomáticos.

Explore interdependencias entre los sectores. El “sistema alimentario” es un nombre no apropiado en muchas maneras. El sistema es en realidad una colección de docenas de discretas industrias, la mayor parte de las cuales no se cruzan de un bando al otro. Los productores y procesadores de Ag of Middle pueden ofrecer oportunidades para resolver problemas múltiples a la vez porque tienden a operar de manera holística.

Hemos descubierto una cadena interesante de conexiones entre categorías de productos dignas de una exploración más profunda:



- El análisis compartido en los capítulos de la infraestructura y la carne de res mostraba que un sacrificio adecuado e instalaciones de procesamiento pueden no existir en el estado para atender a los ganaderos que intentan desarrollar su propia cadena de valor para la carne de res (en lugar de participar en la cadena de suministro de mercancía como dueños de vacas/ becerros).
- Como todas las otras infraestructuras, el sacrificio y el procesamiento de reses requiere una **producción estable** de animales a fin de ser financieramente viable. Por cuanto el producto diferenciado (Ej. Libre de hormonas y antibióticos y/o alimentado con forraje) es propenso a ser estacional, ocurre una escasez significativa en el otoño. Un ganadero puede necesitar reservar una fecha de sacrificio en el verano con más de un año de antelación, pero el equipamiento será pobremente utilizado en otras temporadas.



- El puerco puede ser procesado en las mismas instalaciones y con el mismo equipamiento que la res y se puede criar durante todo el año. Los ganaderos de Oregón no producen ni siquiera cerca de la cantidad que consumimos en Oregón (solamente alrededor 2% de nuestro consumo es producido localmente) porque los cerdos para mercancía comen maíz y soya, de manera que la industria porcina se encuentra más cerca de los campos del Midwest.

- Los cerdos son **omnívoros** y se pueden criar a partir de una variedad de opciones de alimentación.
- ☿ • Los productores de trigo necesitan rotar los cultivos de sus campos para lograr la fertilidad, interrumpir los ciclos de enfermedades, controlar las plagas y las malas hierbas, e incrementar el rendimiento. ¿Qué cultivan en la rotación? Cosas que comen los cerdos.
- Parece meritorio explorar si una “Northwest Blend” de alimento para cerdos podría también ayudar a los productores de trigo a monetizar sus **granos de rotación**, a la vez que se logra un mejor uso de las unidades de sacrificio y procesamiento de ganado y tal vez lugares más convenientes. Los desperdicios, incluyendo el grano usado de las cerveceras y el compost de servicios de alimentación institucionales (siempre y cuando no fueran incluidos productos del cerdo ni huesos), también podrían ser acumulados y redistribuidos a productores de carne de cerdo para la alimentación.
- Si un alimento para cerdos fuera desarrollado regionalmente en colaboración granjeros productores de trigo, parece posible que lo mismo se pudiera hacer con los pollos.
- 🐔 • El análisis de nuestra cadena de suministro de pollo sugiere que en algunos casos hasta el 60% del costo de cría de un pollo diferenciado es en concepto de comida (más alto si el alimento está certificado como orgánico), de manera que una opción menos costosa podría tener un impacto significativo en la viabilidad económica de la producción de pollo local.



Cree espacio y estructura para la colaboración. El sistema alimentario es complejo y los desafíos son significativos. Como sector emergente, los productores del sistema alimentario regional han mostrado una inclinación por trabajar juntos para beneficio mutuo, pero el proceso es ineficiente. Los talleres, encuentros de convivencia y “hackathons” son demasiado superficiales para estimular el compromiso que sea lo suficientemente profundo como para hurgar las complejidades. Los productores y procesadores de Ag of the Middle pueden beneficiarse de “contenedores” estructurados que facilitan la colaboración y el trabajar de manera cooperativa directamente en sus negocios por un período de tiempo más largo.

Aclare los beneficiarios. Con el fin de facilitar la coordinación efectiva, creemos que es útil describir el beneficiario primario o el resultado deseado con tanto detalle como sea posible. Si un inversionista está muy interesado en facilitar el éxito de los productores rurales, entonces, es útil describir hasta qué escala, nivel de negocio y/o canal primario de mercado (Ej. pequeño/ tamaño mediano, nuevo y principiante/Ag of the Middle (Agricultura del nivel medio), consumidor directo/mayorista) el inversionista está más atraído. Puede ser útil preguntar, ¿hay alguna categoría de producto (Ej. verduras mixtas diversificadas, pollo, res) o práctica productiva (Ej. certificado como orgánico, libre de antibiótico, alimentado con forraje) por la cual veas oportunidad y quieras resolver sus problemas?

Considera, por ejemplo, cómo este informe ha ayudado a perfeccionar y canalizar el enfoque del propio programa de Alimentos y Granjas de Ecotrust. Basado en estos hallazgos investigativos, creemos que una **estrategia programática centrada en instituciones** ofrece la mejor oportunidad para que podamos facilitar un impacto medible en todas las tres dimensiones: financiera, social y medioambiental, a las cuales estamos dedicados. Si bien creemos firmemente que el socorro para aquellos que entre nosotros sufren hambre es crítico, somos de la opinión de que la creación de acceso verdaderamente equitativo a comida rica en nutrientes no puede suceder sin cambiar el propio sistema.

Por ello, hemos redoblado nuestro compromiso de ayudar a directores de servicios Institucionales de alimentos a incrementar el aprovechamiento de sus dólares para construir fuertes sistemas alimentarios regionales, creando de este modo tanto la oportunidad económica local e igualando el acceso a los alimentos ricos en nutrientes. Hemos estrechado aún más nuestro enfoque hacia apoyar principalmente a las instituciones públicas que están sirviendo a una proporción significativa de las poblaciones vulnerables, sin embargo entendemos que otras instituciones, tales como cafeterías corporativas y locales para eventos privados, son objetivos secundarios importantes, ya que pueden ayudar a equilibrar las limitaciones presupuestarias y socializar nuevos enfoques entre sus pares profesionales. Esta claridad de enfoque ha ayudado a desarrollar alianzas, en particular con Healthcare Without Harm, the Oregon Department of Agriculture, Oregon Tilth y Multnomah County, para desarrollar una serie coordinada de intervenciones, todas destinadas a ayudar a los directores de servicios de alimentación institucional a superar

las barreras para el abastecimiento local. Nuestra ambición a largo plazo, junto con aquellas y socios adicionales, es desarrollar una red de directores de servicios de alimentos regionales que pueda funcionar como un CSA (community supported agriculture – agricultura apoyada por la comunidad) a escala institucional. Esperamos que esta claridad de enfoque en el programa se extienda a las actividades de inversión de Ecotrust en el sector alimentario local.

Tenga en cuenta la definición de “local”. En todos los casos es útil para describir filtros geográficos de referencia, ya sea basado en fronteras políticas, como estados o condados, límites derivados de la naturaleza tales como una vertiente divisoria, una “región abastecedora de comida” o bioregión, o un concepto más abstracto de la geografía como “Nación Salmón” (que es la región de interés de Ecotrust y corre a lo largo de la costa oeste desde el norte de California, atravesando la Columbia Británica hasta Alaska, y a través de Oregón y Washington hasta Idaho y Montana tan lejos como el salmón tiende a correr históricamente). Al considerar la posibilidad de si un modelo escala a través de múltiples geografías, es útil analizar cuáles componentes del modelo son únicos en la región en la que se está desarrollando, y cuál se aplicaría a todas las regiones.

Una nota de precaución con respecto a la geografía que se refiere a la alimentación. Es generalmente confuso o engañoso describir la geografía objeto de los sistemas alimentarios regionales en términos de millaje (como con construcciones como la “Dieta de las Cien Millas”). La distancia apropiada recorrida es altamente dependiente de la categoría del producto, la ubicación, la estación, y la disponibilidad de la infraestructura que lo posibilita. Un comensal escrupuloso en el Pacífico Noroeste puede no ir más allá de su patio, para conseguir un tomate maduro a finales verano, no obstante, siempre tener que comprar aguacates cultivados a cientos de millas de distancia. Los cerdos pueden ser criados por un productor dentro del condado, pero tienen que ser transportados en camiones a través del estado para el sacrificio y procesamiento, y luego ser transportado en camión de regreso para llegar a las neveras de carne de la tienda de abastecimiento local. El distribuidor de productos orgánicos Organically Grown Company se guía por el principio de “ir tan lejos como sea necesario y no más allá” para permitir la flexibilidad necesaria para el abastecimiento estacionalmente apropiado; tal idea puede valer la pena adaptarla a tu contexto.

Adopte una actitud de colaboración. Como se ha señalado anteriormente en este informe, la colaboración se ha convertido en un sello distintivo del desarrollo del sistema alimentario regional, lo que parece tanto estar en sintonía con el cambio generacional actualmente sucediendo en todos los sectores de la industria en los EE.UU como energizado por éste. El enfoque parece bien adecuado para la inversión del sistema alimentario también.

Mientras que la ganancia sirve como un principio de organización eficiente y proporciona una simple planilla de anotaciones, como un objetivo singular también ha contribuido a la creación de muchos productos alimenticios

y ofertas relacionadas que generan fuertes resultados financieros; pero perjudiciales para la salud, la comunidad y los impactos medioambientales. La adición de metas sociales y/o ambientales en la inversión de impacto, facilita la incorporación de bienestar (individual, comunitario y de la base de recurso natural) en las evaluaciones de éxito, sin embargo también dan lugar a soluciones multifacéticas y a una necesidad de medición multidimensional.

Dado el aumento de la complejidad, puede tener sentido buscar un enfoque de cartera de valores que sea **más amplio que la cartera de valores propia de uno**. En otras palabras, por medio de la asociación, coinversión o colaboración con los inversores afines, se pueden probar múltiples soluciones para la superación de los desafíos claves en coordinación y de manera transparente, y el aprendizaje compartido, a fin de alcanzar el mayor posible impacto. Además, la colaboración le permite a cada inversor priorizar las oportunidades más alineadas con sus objetivos, confiando en el conocimiento de que otros inversionistas en la red de colaboración se centrarán en otra piezas del rompecabezas.

Comience con el suelo. El beneficio competitivo a largo plazo en un ambiente limitado por los recursos es probable que en última instancia sea para los productores que administran efectivamente la base de recursos en la que depende su negocio.

En primer lugar, no haga daño. Por encima de todo, la revisión de la cartera de valores existente y la liquidación de los activos no alineados puede permitir la inversión gradual más alta en beneficio del desarrollo del sistema alimentario regional. Ya sea individualmente, o en nombre de una fundación. Si la tesis de inversión incluye el aprovechamiento de los activos para la promoción de soluciones alineadas con los valores (“inversión de impacto”), entonces puede ser contraproducente enfocar la energía en colocar el 5% de las inversiones en vehículos relacionados la misión (como es común), mientras se deja el 95% de la cartera de valores en entidades que causan daños de manera activa. Por lo tanto, el análisis de toda la cartera de valores, y la liquidación de fondos u otros vehículos desvinculados de los valores u objetivos establecidos, pudiera permitir el alcance de un nivel pico inmediato en “el retorno social de la inversión”.

Para recomendaciones adicionales sobre el desarrollo de mercado local/regional y mejoría de acceso a los alimentos por parte de las poblaciones vulnerables, por favor, vea las recomendaciones para productores filantrópicos, gubernamentales y programáticos (sección 12.2), y si se necesita mayor investigación, sección (12.3) del informe.

¿Cómo se realizó el estudio?

El equipo del proyecto realizó recolección de datos secundarios, análisis, y creación de mapas. La investigación principal se realizó con una variedad de inversionistas importantes a través de entrevistas, visitas y recorridos con los productores y procesadores. Una investigación secundaria detallada se llevó a

Te invitamos de conocer nuestra héroe, un Inversionista de Impacto se llama “Intrepid,” como él absorbe este informe y averigüe sus próximos pasos, en línea <http://food-hub.org/regional-food-infrastructure/>

cabo en relación con categorías de productos específicos. Todos los resultados fueron evaluados por socios, asesores y expertos de la industria.

Para más información acerca de este proyecto, por favor contactese Amanda Osborne, Vice President of Food & Farms en Ecotrust (aoborne@ecotrust.org). Para descargar el informe completo visite <http://www.ecotrust.org/publication/regional-food-infrastructure/>