

CADA  
DÍA  
CUENTA

LATAM HACKATHON  
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



**Reto equipo  
332**

## Impacto económico, Alimentos

*Mapear la cadena de suministro de alimentos provenientes del campo que van dirigidos a los principales centros de abastecimiento de las principales ciudades y de aquí al consumidor final, teniendo en cuenta que la mayoría de las personas en las ciudades y en todo el país no estaban preparadas para esta pandemia del COVID-19 y actualmente se encuentran en cuarentena en sus hogares. Adicionalmente se ha identificado que muchos productores presentan problemas al momento de transportar o sacar sus productos para poder comercializarlos ya que no cuentan con un transporte fijo hacia las ciudades o no tienen los permisos necesarios para transportar los productos desde el campo hacia las ciudades generando pérdida de sus productos y estos no llegarían a su consumidor final. Con esto se identificaría cuáles serían los productos de más fácil acceso y los que presentan un mayor grado de dificultad para ser transportados y distribuidos hasta su consumidor final y el tiempo empleado.*

# Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

## 1. ¿Cuales son tus Certezas?

- Cada espacio geográfico y país tendrán distintos retos respecto a la distribución de alimentos en la cadena del producto del campo al consumidor final.
- No existen bases de datos de productores y productos, sobretodo productores pequeños/locales, para el gobierno con fines de planificación.
- Existen mercados de productores donde se venden sus productos directamente al consumidor final con algunas estrategias de sanidad para mantenerse trabajando.
- En algunos lugares no hay transporte de alimentos y esto aumenta los precios (especulación).
- Hay producción local, pero no tiene acceso al consumidor final. Trabajan a través de comerciantes (intermediarios).
- No se priorizan los alimentos esenciales para la canasta familiar.
- Existen productos perecibles que deben llegar rápido al consumidor final.
- El costo del transporte influye en el costo del producto para el consumidor final.
- Existen distintos niveles de producción: producción para propio consumo y venta de excedente, pequeño productor para venta local, productor para venta a comerciantes, etc. – Cada uno con distintas capacidades de riego y distribución
- Ventajas que tiene un productor grande sobre uno pequeño (técnicas, económicas, de distribución y acceso a mercados)
- Realidades en el contexto actual: comunicación digital, solidaridad, aislamiento, servicio a domicilio.
- Planificación en un contexto de incertidumbre

# Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

## 2. ¿Cuales son tus Suposiciones?

- **Agricultores de pequeña y mediana escala no están tan conectados con el consumidor final (transportación, intermediarios)**
- **Cada agricultor se encarga de llevar su producto al centro de abasto y no hay centros de acopio o no se organizan de manera colaborativa.**
- **Los agricultores no tienen subsidios del estado para garantizar la salubridad de los productos (en contexto COVID-19)**
- **Los productos de fácil acceso, podrían finalmente convertirse en productos de difícil acceso debido al contexto.**
- **Los alimentos que se producen lejos del lugar de consumo, que antes eran de fácil acceso, en el contexto actual se convierten de difícil acceso**
- **Algunos países están controlando los precios de alimentos de la canasta básica para evitar especulación**
- **Difícil acceso por ausencia de vías o vías en mal estado**
- **Empresas formales de transporte/producción tienen acceso a permisos de circulación más que las pequeñas o informales**
- **Los agricultores de campo tienen una brecha tecnológica para acceder a mercados digitales/abastecimiento a domicilio**
- **Los agricultores no tienen la capacidad económica para responder a los retos tecnológicos actuales**
- **Requieren fortalecimiento de capacidades tecnológicas.**

# Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

## 3. ¿Cuales son tus Dudas?

- **No estamos seguros si se tiene un protocolo de salubridad durante el proceso.**
- **Qué factores determinan que un producto es de fácil acceso o no**
- **Está regulado el rol de los intermediarios (como la especulación de precios)**
- **Existe alguna regulación sobre el precio que se compra el alimento al productor (Asegurar que sea un precio justo)**
- **Se necesitan permisos especiales para vender y distribuir de ciertos productos**
- **Se requieren permisos de circulación/producción por cuarentenas/toques de queda**
- **Pérdida de productos por falta de demanda– oportunidad de aprovecharla en economía circular– ¿Hay algún control?**
- **¿Se tiene caracterizada la oferta y demanda? Para identificar el balance y evitar pérdida de producto y hacer planes a mediano plazo.**
- **Cómo influye la estacionalidad y periodos de cosecha en los planes que se puedan desarrollar (incluyendo la influencia del cambio climático en la producción– sequías, inundaciones, heladas, plagas, desastres naturales.)**



## 04. Postulación final

**Propuesta 1.** Plataforma digital gestionada por centros de acopio locales (en ciudades, también aprovechar espacios existentes: mercados de abasto, etc.) para la distribución de productos.

- Considerar el componente social, para socializar a los actores sobre el funcionamiento y el beneficio del uso de la plataforma.
- Permite tener un registro de oferta y demanda local, y crear base de datos para clasificar productos de fácil/difícil acceso de cada localidad
- Evitar pérdida de productos (donaciones para los más vulnerables cuando sea posible, producir conservas, venta como alimento para animales, para compost, etc).
  - En el tiempo se desarrollaran las capacidades técnicas y tecnológicas de los agricultores.
  - En el largo plazo, articular con estado/empresa privada para reducir la brecha digital de los agricultores

**Actores:** Articulador, Agricultores, Transportistas, Centros de Acopio, Distribuidor, Consumidor Final.

**Propuesta 2.** Incluir en la plataforma digital, la posibilidad de una conexión directa entre los agricultores con los consumidores finales. Para que puedan hacer sus pedidos de manera directa.