

# **Mobilización de recursos para la Investigación y Desarrollo Agrícola:**

**Elementos de una estrategia  
para la región Andina**

**Hugo Li Pun  
11 de Junio del 2010  
Washington, D.C.**

# Contenido

- **Introducción**
- **Oportunidades y desafíos**
- **Elementos de la estrategia**
- **Financiamientos nacionales e internacionales**
- **Resumen**

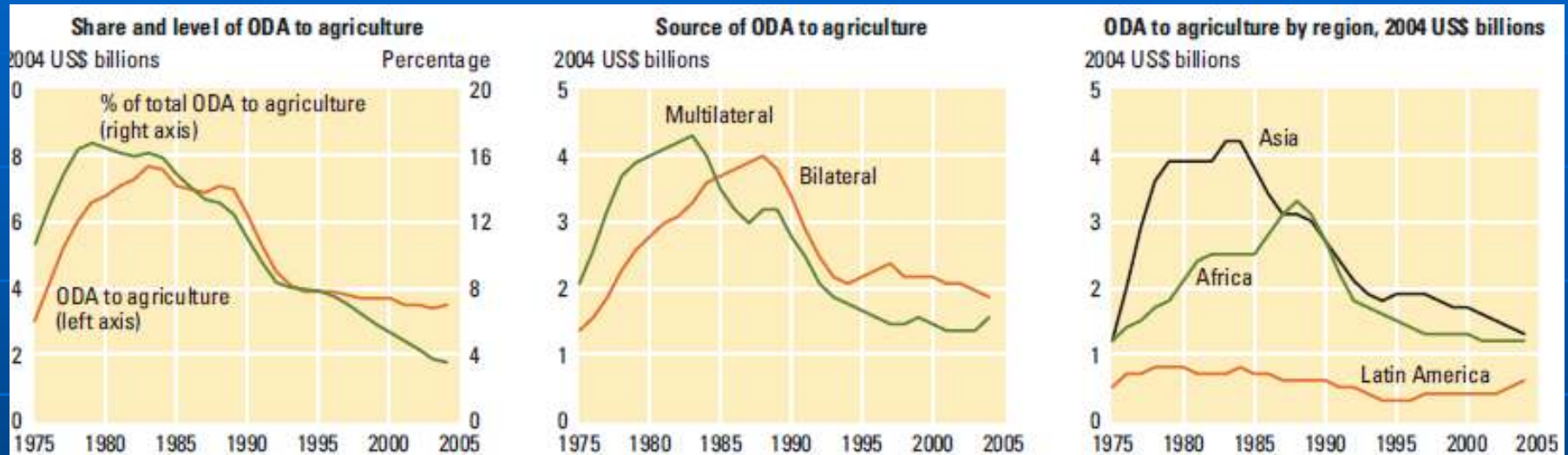
# Introducción

- **Un mundo en cambio e interdependiente**
- **Las crisis recientes**
- **Cambios en la demanda de alimentos**
- **El rol de la agricultura ampliada en LAC**



# Introducción

- **Apoyo decreciente**



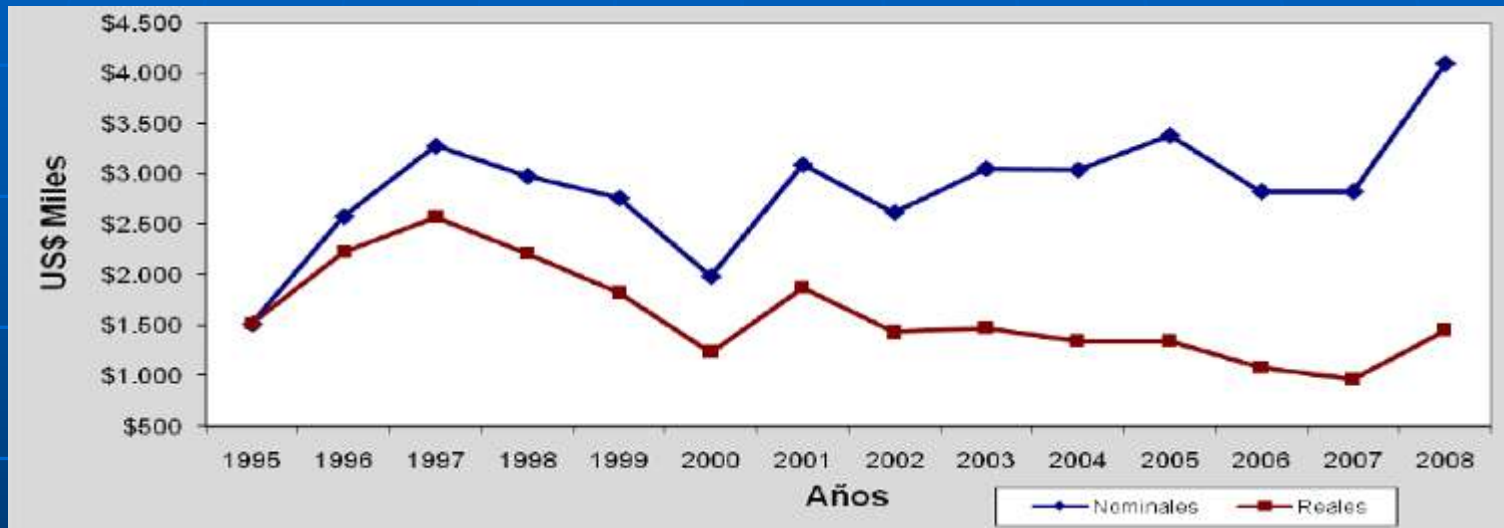
- **Razones:**

- **Necesidades en otros continentes y percepción**
- **Otras prioridades: gobernabilidad, medioambiente, salud y educación**
- **Impacto limitado, sesgo urbano, visión de corto plazo**

# Introducción

- **Como ha afectado al IICA**

IICA: pérdida del poder adquisitivo de los ingresos misceláneos<sup>[1]</sup>



- **Cambios recientes**
- **El desafío para IICA: impacto, enfoque, posicionamiento, crecimiento, relevancia**

# Propósito de la presentación

- **Elementos de estrategia de movilización de recursos**
- **Oportunidades y desafíos**
- **Ejemplos**

# Estrategia para la movilización de recursos

- **El ambiente donde operamos: “Un mundo competitivo”**
  - **Recursos limitados**
  - **Múltiples necesidades y demandas**
  - **Sentido de urgencia**
  - **Múltiples socios y competidores**

# **Estrategia para la movilización de recursos**

- **Concepto: “Inversionistas vs donantes”**
  - **Selección de opciones**
  - **Reducción de riesgos**
  - **Retorno a la inversión: resultados**
  - **Manejo eficiente y transparente**
  - **Rendición de cuentas**

# **Elementos de estrategia para la movilización de recursos**

- 1. Inteligencia: prioridades de los socios, mecanismos y contactos**
- 2. Prioridades institucionales y fortalezas: ventajas comparativas**
- 3. Credibilidad institucional: integridad, transparencia, eficiencia, eficacia y profesionalismo**

# Elementos de estrategia para movilización de recursos

## 4. Articular resultados de la cooperación, comunicaciones y la movilización de recursos



# Elementos de estrategia para movilización de recursos

5. **Flexibilidad**
6. **Trabajo en equipo**
7. **Sector privado**
8. **Cultivar las relaciones: TRABAJO DE LARGO PLAZO**
9. **Reconocimiento y "generosidad"**
10. **La clave: Articular la oferta con la demanda**

# Oportunidades en la zona Andina

- **Riqueza cultural**
- **Riqueza en recursos naturales**
- **Importancia de la agricultura**
- **Capacidad institucional**
- **Pobreza, inequidad, vulnerabilidad**
- **Crecimiento económico**



# **Prioridades de los países Andinos e inversiones en el sector rural**

- **Crecimiento económico y oportunidades**
- **Decentralización e inversiones locales: Ejemplo: canon minero, fortalecimiento local**
- **Proyectos de desarrollo rural y de responsabilidad social**
- **Capacidad de universidades, ONGs, instituciones públicas, e internacionales**
- **Rol de Oficinas del IICA**

# **Prioridades de los Inversionistas**

- **Objetivos de Desarrollo del Milenio**
- **Reducción de pobreza, ambiente, seguridad alimentaria**
- **Género y desarrollo**
- **Poblaciones indígenas**
- **Países prioritarios**
- **La declaración de L'Aquila**

# Ejemplos de Inversionistas: BM y BID

- **Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo**
  - **Préstamos**
  - **Fondos Fiduciarios ("Trust Funds")**
  - **Unico país "IDA": Bolivia**
- **Temas prioritarios: pobreza, crecimiento económico, seguridad alimentaria, cambio climático, pequeños productores**
- **Rol de oficinas nacionales y regionales**
- **Cultivar contactos claves**

# Ejemplos de Inversionistas: IFC

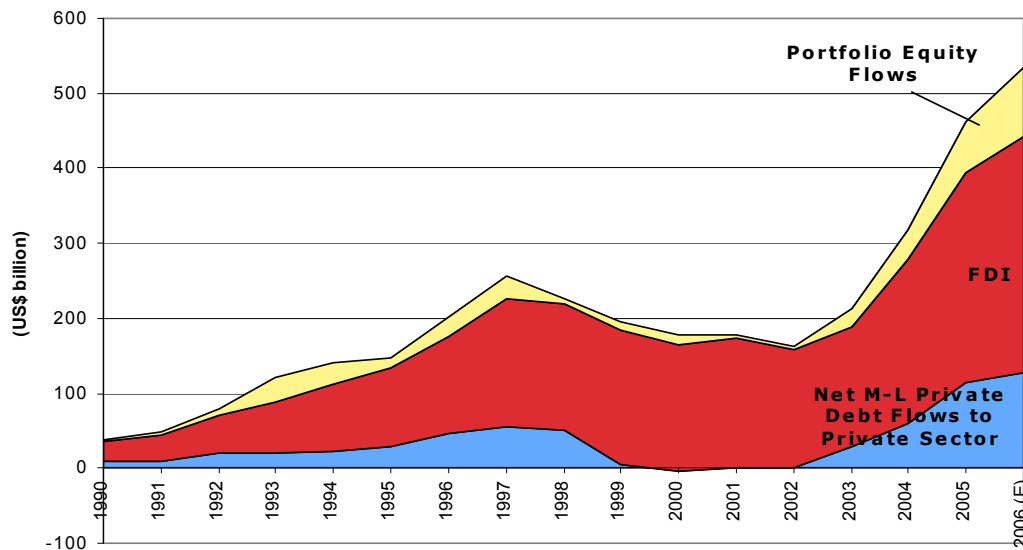
- **Corporación Financiera Internacional-Grupo Banco Mundial**

- **Préstamos a sector privado**

- **Fondos Fiduciarios y Servicios de Asesoría**

- **Oficinas en Perú, Bolivia, Colombia**

**Del sector privado en el desarrollo**



	2005	2006	2007
Billions, USD			
Privados	521	568	782
Oficial, neto	-65	-64	-0.9

Source, IFI March 6, 2008

# Ejemplos de Inversionistas: IFC

- **Programas Servicios de Asesoría: Microfinanzas, Clima de Negocios, Cadenas de Valor, Mejoramiento de Beneficios Sociales**
- **Montos y duración:**
  - **300 k a 1 M USD (Servicios de Asesoría)**
  - **5 M USD ++ (Inversiones)**
- **Rol de oficinas nacionales y regionales**

# Ejemplos de Inversionistas: ACIDI

- **Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional. [www.acdi-cida.gc.ca](http://www.acdi-cida.gc.ca)**
- **Países prioritarios: Bolivia, Perú y Colombia**
- **Áreas prioritarias: seguridad alimentaria, crecimiento económico y juventud**
- **Tipo de proyectos: desarrollo rural, gobernabilidad, género**

# Ejemplos de Inversionistas: ACDI

- **Enfasis: resultados a corto y mediano plazo, eficacia y fácilmente comunicables**
- **Montos y duración: 1++ M CAD; 5 años**
- **Contactos en Oficinas Nacionales y en Canadá**
- **Oficina del IICA en Ottawa y Washington**

# Agricultura Andina en el Atiplano de Perú y Bolivia: Ejemplo de una negociación exitosa

- Alta variabilidad climática
- Pobreza
- Deterioro ambiental
- Largo historial de cooperación: Universidades-IICA, CIID, INIA, ACDI, CIRNMA, CIP, otros



# Mejoramiento de las principales Cadenas de Valor

Organización de agricultores, procesadores, provisión de servicios y mejoramiento de la producción

- Lechería. Ingreso **3X**, queserías **5X**
- Quinoa orgánica: **2X**. + 400 productores
- Tejedoras prendas alpaca: + 1000 mujeres. + **25-40 %**

## Ingreso

- Truchas: exportación a Canadá, EEUU, Noruega y Alemania
- Premios Internacionales: Banco Mundial y CGIAR



# Agricultura Andina en el Altiplano (ALTAGRO): una negociación exitosa

- El proceso:
  - Inteligencia
  - Nota conceptual
  - Visitas y presentaciones
  - Pre-aceptación
  - Negociación
  - Aprobación

# **Agricultura Andina en el Altiplano (ALTAGRO): una negociación exitosa**

## Lecciones:

- Inteligencia
- Contactos y colaboración técnica
- Persistencia
- Profesionalismo y seguimiento
- Negociaciones internas y externas
- Flexibilidad
- Reconocimiento continuo

# Ejemplos de convocatorias

- **Fondo Canadiense Internacional para Investigación en Seguridad Alimentaria.**  
[www.idrc.ca](http://www.idrc.ca)
- **Países prioritarios: Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia**
- **Alianzas con instituciones Canadienses**
- **Tipo de investigación: aplicada, enfoque de sistemas, género, especies subutilizadas, biotecnología, resiliencia a cambio climático**
- **Montos y duración: 1-5 M CAD; 3 años**
- **Formatos**

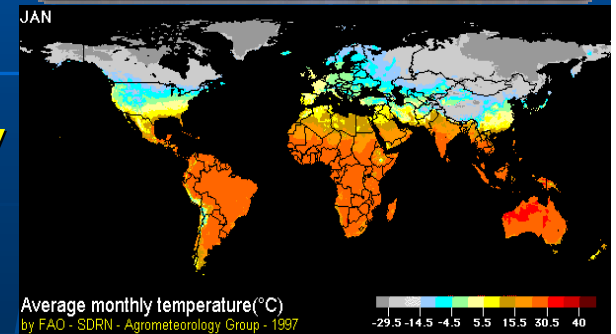


# **Ejemplos de convocatorias: CAP-AECID**

- **El Fondo de Convocatorias Abiertas y Permanentes de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (CAP-AECID)**
- **Países prioritarios: región Andina**
- **Alianza con instituciones Españolas**

# Ejemplos de convocatorias: CAP-AECID

- **Temas: gobernabilidad, género, indígenas y Afro-descendientes, sostenibilidad y CC, integración regional, innovación, C & T**
- **Montos y duración: hasta 350,000 E 18 meses**
- **Requiere apoyo de la OTC en el país y conocimiento del Plan Director**
- **Elegibilidad por país**



# Ejemplos de convocatorias: FONTAGRO

- **Fondo Regional de Tecnología Agropecuaria**  
[www.fontagro.org](http://www.fontagro.org)
- **15 países miembros**
- **Apoyado por IICA y BID**
- **Consortios de 2 ó más países miembros**
- **Temas: pequeña agricultura, seguridad alimentaria, cambio climático**
- **Montos y duración: US \$ 400K +; 3 años**
- **Convocatoria anual**



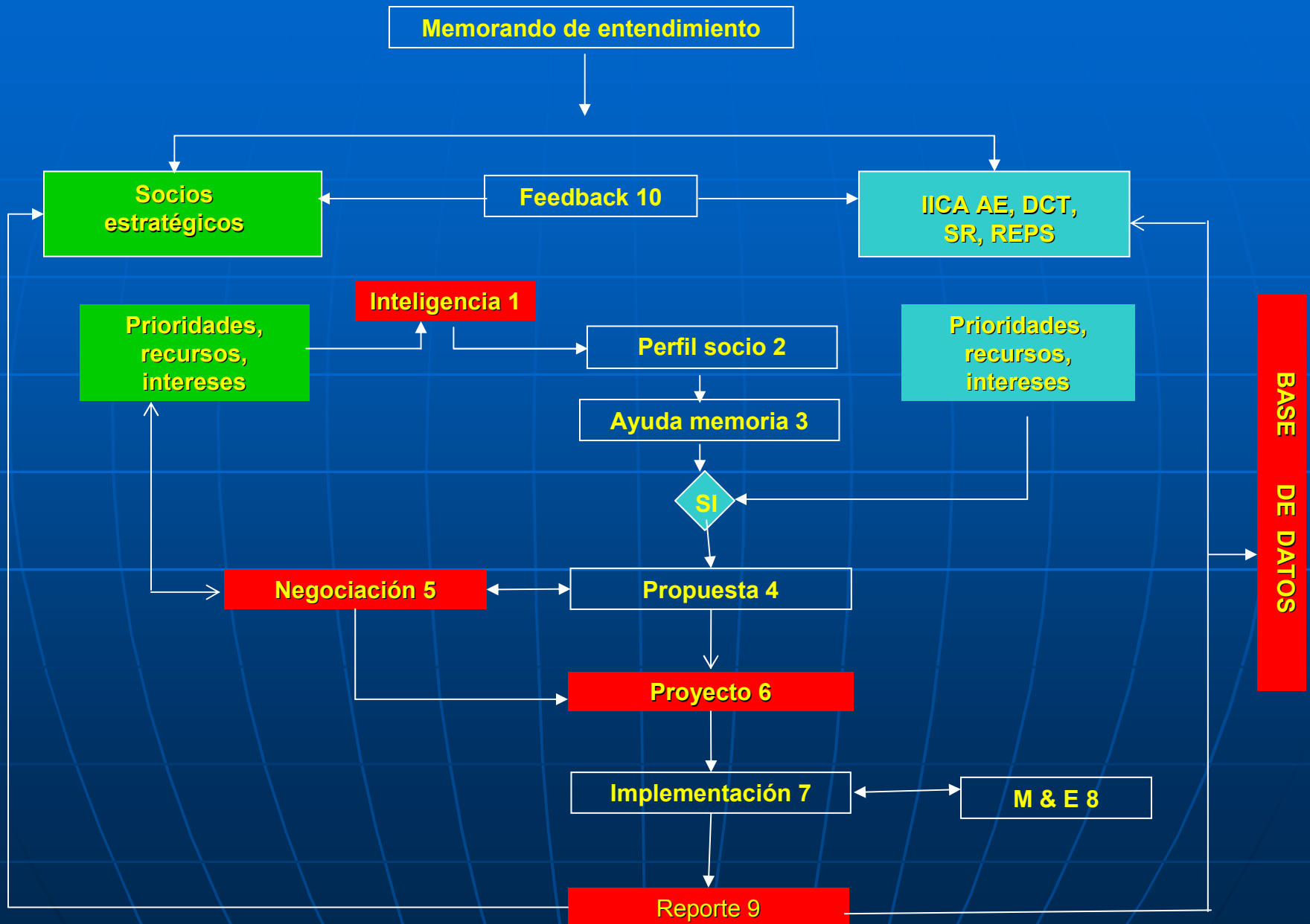
# **Oficinas de Alianzas Estratégicas**

- **Establecida en el 2002 con Oficinas en Washington y Madrid**
- **Principal punto de contacto con socios estratégicos Norteamericanos, Europeos y organismos multilaterales**

# **FUNCIONES**

- **Inteligencia: perfiles de socios y ayudas memoria**
- **Facilitación: memorandos de entendimiento, desarrollo de proyectos, base de datos**
- **Comunicaciones**
- **Negociación**
- **Retroalimentación**
- **Trabajo en equipo**

# FLUJOGRAMA DE ACTIVIDADES



# Resumen

- **Grandes desafíos y oportunidades**
- **IICA debe posicionarse institucionalmente**
- **Las Alianzas Estratégicas son claves**
- **El éxito depende del trabajo profesional, persistente y en equipo**

