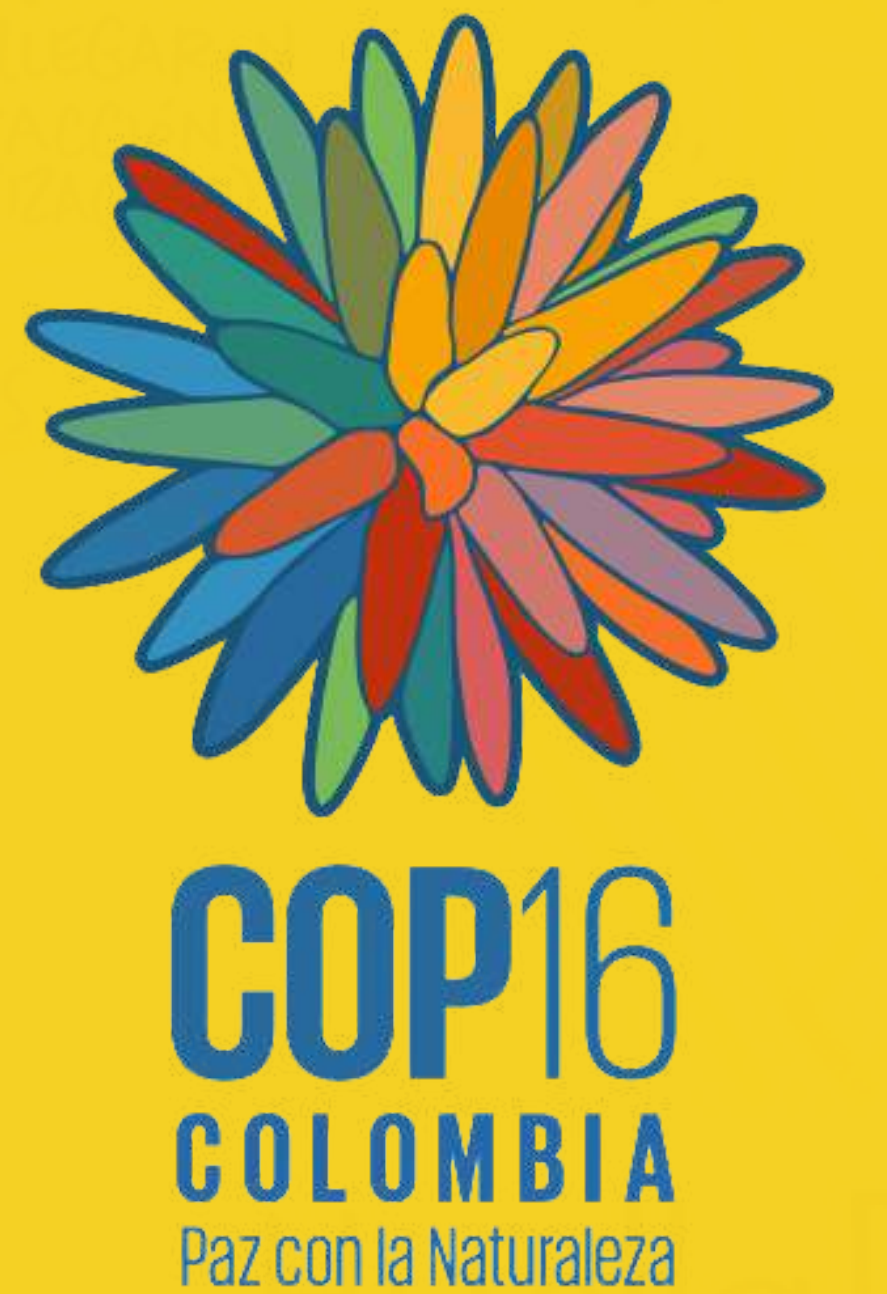


Reflexión para la Acción:

Resultados del Diálogo Participativo anfitriñado por Huella Delta

¿Cuáles relaciones comerciales respetan la naturaleza y promueven la autonomía de las comunidades en sus territorios?



PAISAJE-BIODIVERSIDAD, MERCADOS Y MEDIOS DE VIDA



El diálogo y sus objetivos

El miércoles 30 de octubre, en la zona verde de la COP16, Huella Delta anfitrionó un diálogo en formato Fishbowl (Pecera) para fomentar una conversación horizontal, abierta y crítica sobre los retos y oportunidades de los negocios verdes.

Durante dos horas, los asistentes—representantes de organizaciones como Asoacasan, WWF Colombia, WWF México, y NESsT Perú, así como gerentes y expertos sociales—intercambiaron ideas y experiencias para fortalecer modelos de negocio comunitarios inclusivos y rentables. Gracias a la facilitación gráfica de Pataleta y al apoyo de Alero Visual, se capturaron visualmente los ejes de la conversación.

Este documento presenta los principales hallazgos de esta conversación, aportando una perspectiva crítica y propositiva, necesaria para las acciones que buscan detener la pérdida de la biodiversidad a través del relacionamiento de las comunidades con los mercados.

Al comprender las posibilidades, tensiones y límites reales de estos negocios –qué pueden y qué no pueden hacer– nos ubicamos en un terreno más lúcido para diseñar proyectos viables que generen beneficios tangibles para las comunidades locales y los ecosistemas que habitan.

Pregunta urgente: interrelaciones entre Mercado, Biodiversidad y Medios de Vida

Huella Delta diseñó esta conversación desde una visión que reconoce que los mercados no son espacios neutros; en ellos se entrelazan influencias, intenciones y diversas lógicas que van más allá del intercambio económico. **Las formas de relación con el mercado influyen y afectan relaciones sociales, el bienestar de las comunidades y la salud de los ecosistemas.**



Fuente: Huella Delta (2023) Enfoque de Interrelaciones para negocios que promueven la conservación.

Participantes de una conversación reflexiva y propositiva

Para facilitar esta conversación, Huella Delta invitó a expertos con variadas experiencias para promover la construcción de conocimiento a partir de la diversidad de visiones:



Berley Sánchez, ASOACASAN, Caquetá, Colombia

Socio y Gerente.

Diversificación de la comercialización de cacao en Caquetá (San José de Fragua).



Eliana Villota, Huella Delta, Colombia

Cofundadora y Business Builder

Diversificación de mercados para la conservación en distintas cadenas y países.



Felipe Barney, WWF Colombia

Oficial de Medios de Vida / Especialista en empresas comunitarias de conservación

Negocios comunitarios y/o rurales a escalas de consejo comunitario, unidad productiva, personales, cabildo



Mauricio Verkoojen, NESsT Perú

Gerente País

Acompañamiento a empresas indígenas de la bioeconomía en el Amazonas.



María José Villanueva, WWF-México

Directora de Conservación

Identificación de estrategia de conservación y/restauración para la miel de manglar

Diversificación como respuesta a la diversidad de comunidades, formas de producción, ecosistemas y modelos de negocio



La diversificación de mercados es clave para fortalecer la resiliencia y la autonomía de las comunidades rurales frente a las incertidumbres del mercado.

La diversificación responde a la diversidad de formas de organización y producción de las comunidades locales, ya sean cooperativas, asociaciones, cabildos o familias. Diversificarse les permite adaptarse a diversas demandas del mercado y explorar nichos específicos que valoran sus fortalezas.

La diversificación responde a una necesidad concreta: garantizar que aquellos que no cumplen con requerimientos de homogeneidad no sean excluidos, sino que puedan participar en diversas opciones de mercado según sus capacidades y características particulares.

La diversificación reduce la dependencia de un solo comprador y amplía la posibilidad de las comunidades para implementar prácticas de conservación que consideren adecuadas. Dos ejemplos:



Una sola empresa compra el 75% del acai, lo que le permite fijar precios y condiciones, influyendo en las formas de cosecha y calidad. Para reducir esta dependencia, los pequeños productores pueden buscar nichos que valoren prácticas de conservación, como la colecta silvestre.



El análisis de la cadena de miel de manglar mostró que los negocios de conservación no se adaptan a demandas de volumen, sino que logran desarrollarse en nichos que valoran el sabor único del néctar y el conocimiento sobre el paisaje captado por las abejas en su polinización.



Conservación y diversificación para salir de lógicas y prácticas extractivistas. En San José de Fragua, Caquetá, los productores campesinos han transitado de una economía extractivista y dependiente de cultivos ilícitos hacia una diversificación productiva centrada en el cacao. Esto ha facilitado la recuperación de la legalidad, la construcción del tejido comunitario y una mejor relación con la naturaleza.

La comunidad tiene claro que conocer y entender el entorno es esencial para lograr la sostenibilidad familiar y ambiental. Este conocimiento integral permite mantener un balance entre la productividad y la conservación del ecosistema, generar alternativas económicas, y promover la soberanía y autonomía de los productores en la toma de decisiones.

El entendimiento del funcionamiento de los distintos mercados y de la relación con sus necesidades ha sido clave en la diversificación. A pesar de que el precio internacional del cacao está en alza, los productores decidieron vender en el mercado nacional. Esta decisión estratégica se basa de un entendimiento de sus costos y gastos logísticos, así como en el reconocimiento de mayores beneficios en el mercado nacional en este momento.



Relaciones y tensiones entre conservación, mercados y medios de vida

Acoplar las empresas comunitarias de conservación al mercado tradicional pone en riesgo su sostenibilidad y vulnera su resiliencia local.

Los programas de negocios verdes suelen proponer a las empresas comunitarias de conservación su integración a cadenas de valor consolidadas, como café, cacao y miel, con un enfoque en altos volúmenes de producción para la rentabilidad. Sin embargo, este modelo entra en conflicto con los objetivos de conservación y sustentabilidad. **La premisa de estabilidad y rentabilidad puede ser engañosa, ya que el énfasis en satisfacer la demanda de volumen termina comprometiendo tanto los recursos naturales como la resiliencia local.**

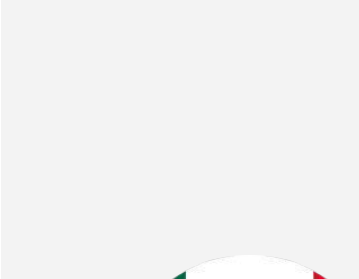
En tiempos de crisis, la dependencia de mercados globales deja a los productores vulnerables.

 Un ejemplo lo ilustra: cuando estalló la guerra en Ucrania, el mercado mundial de fertilizantes colapsó, y muchos productores enfrentaron una crisis al no tener acceso a estos insumos. No obstante, aquellos productores que habían invertido en biofábricas locales para crear sus propios fertilizantes y biocontroleros—utilizando piedra molida y otros recursos locales—pudieron mantener su producción y vender productos a diferentes mercados. Este “desacople” les permitió ser resilientes y les dio una ventaja competitiva al ser de los pocos que lograron sostener la oferta en un mercado golpeado.



Dos ejemplos ilustran las interdependencias usualmente ignoradas:

 En Oaxaca, catorce emprendimientos apoyados por una empresa europea de emprendimiento social enfrentaron un reto clave: **la visión enfocada en la rentabilidad y el volumen pasaba por alto cómo la producción afectaba la conservación.** Mientras la empresa promovía un modelo de negocio orientado al retail, las comunidades locales tenían una visión diferente basada en la interdependencia dentro de la cuenca donde el bienestar de unos depende de las prácticas de otros: *modelos de desarrollo centrados en el agua, el bosque y las personas.*

 **Existe una falta de comprensión y valoración del papel esencial que desempeña el manglar** en la adaptación al cambio climático y como guardián de las futuras poblaciones de peces. Este ecosistema enfrenta fuertes presiones debido al desarrollo turístico y la acuicultura de camarón, esta última controlada en algunos casos por grupos ilegales. Una alternativa es explorar mercados de nicho para la miel de manglar, que valoren su sabor único, ofreciendo una oportunidad para fomentar prácticas sostenibles y fortalecer la protección de estos ecosistemas.

Trabajar juntos reconociendo y abordando las diferencias y asimetrías

Las empresas comunitarias no parten desde la misma línea de salida para cumplir con los requisitos del mercado, ya que enfrentan desafíos únicos: no todas cuentan con la misma información, no inician al mismo tiempo, y existen barreras territoriales y de idioma. Aunque es posible reducir algunas de estas barreras, lo fundamental es que las relaciones comerciales se construyan sobre una base de confianza y equidad, y que sean vistas como un compromiso de largo plazo.

La gobernanza local, en territorios colectivos y con autoridades tradicionales, influye profundamente en cómo se estructuran y desarrollan los negocios en estas comunidades. Los compradores necesitan profundizar su comprensión de estas formas de organización, ya que inciden directamente en la forma en que se gestionan y crecen los emprendimientos comunitarios.

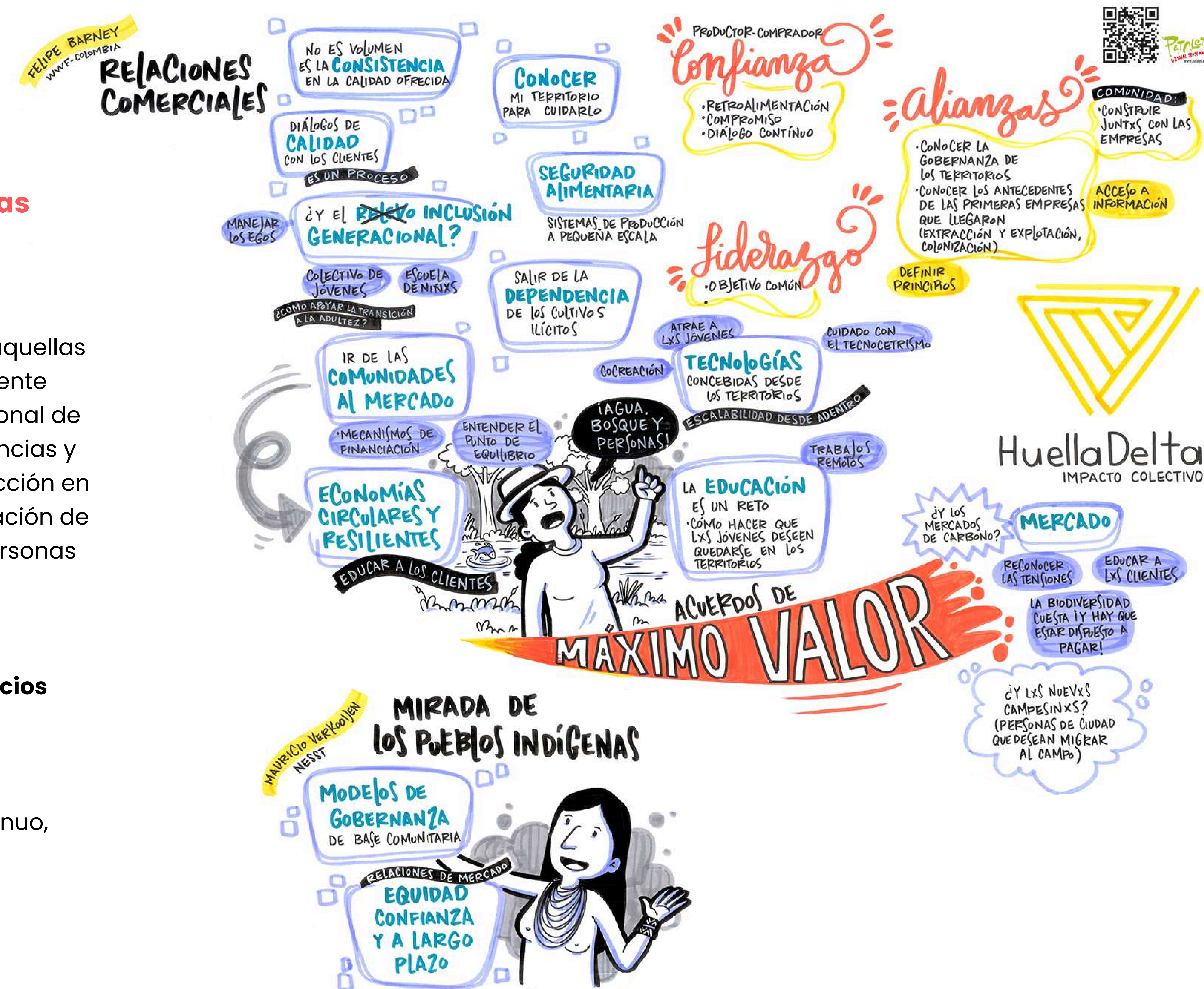
Contar con aliados comerciales que comprendan y acompañen el proceso de estos negocios es clave, dado que alcanzar la consistencia en calidad, producción y entregas estables requiere tiempo.

Es necesario reconocer que estas relaciones no comienzan hoy. Las comunidades afro y pueblos indígenas tienen historias marcadas por la colonización, el extractivismo y la esclavitud, que han dejado profundas marcas de desconfianza y resistencia.

La construcción de confianza comienza al reconocer las historias de colonización y al establecer un proceso de colaboración con las estructuras de gobernanza local.

Las empresas que acompañan menos efectivamente a las comunidades son aquellas que en la biodiversidad buscan únicamente materias primas bajo una lógica tradicional de mercado, enfocada en maximizar ganancias y eficiencia. Esta mirada prioriza la producción en volumen, la competitividad y la optimización de costos, tratando la naturaleza y a las personas como insumos para obtener el mayor rendimiento económico posible.

Este enfoque es incompatible con negocios cuyo objetivo es la conservación y la consolidación del tejido social. Aquí, la confianza debe generarse en ambas direcciones, basada en un diálogo continuo, relaciones de largo plazo y beneficios compartidos.





DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS

ELIANA VILLOTA
HUELLA DELTA

- MERCADOS QUE RESPONDEN A DIFERENTES TIPOS DE OFERTA
- REDUCCIÓN DE NIVELES DE DEPENDENCIA
- ATENDER DEMANDAS DE NICHOS

RESTAURACIÓN Y CONSERVACIÓN Y EMPRESAS COMUNITARIAS

MARIA JOSÉ VILLANOVA
WWF-MÉXICO

- PRODUCCIÓN DIVERSIFICADA
- TURISMO DE NATURALEZA
- MIEL DE MANGLAR: LE APONTAMOS A MERCADOS DE NICHOS

¿Cómo nos Guían las Comunidades?

RELACIONES COMERCIALES

FELIPE BARNEY
WWF-COLOMBIA

- CONOCER LA FENOLOGÍA DE LAS ESPECIES PARA ESTABILIZAR LA PRODUCCIÓN
- NO ES VOLUMEN ES LA CONSISTENCIA EN LA CALIDAD OFRECIDA
- DIÁLOGOS DE CALIDAD CON LOS CLIENTES ES UN PROCESO
- MANEJAR LOS EGOS
- ¿Y EL RELEVO INCLUSIÓN GENERACIONAL?
- COLECTIVO DE JÓVENES
- ESCUELA DE NIÑOS
- ¿CÓMO ABYAR LA TRANSICIÓN A LA ADULTEZ?
- IR DE LAS COMUNIDADES AL MERCADO
- MECANISMOS DE FINANCIACIÓN
- ECONOMÍAS CIRCULARES Y RESILIENTES
- EDUCAR A LOS CLIENTES

CONFIANZA

PRODUCTOR-COMPRADOR

- RETROALIMENTACIÓN
- COMPROMISO
- DIALOGO CONTINUO

Alianzas

- CONOCER LA GOBERNANZA DE LOS TERRITORIOS
- CONOCER LOS ANTECEDENTES DE LAS PRIMERAS EMPRESAS QUE LLEGARON (EXTRACCIÓN Y EXPLOTACIÓN, COLONIZACIÓN)
- ACCESO A INFORMACIÓN
- CONSTRUIR JUNTOS CON LAS EMPRESAS

Liderazgo

- OBJETIVO COMÚN
- DEFINIR PRINCIPIOS

TECNOLOGÍAS

- CONCEBIDAS DESDE LOS TERRITORIOS
- ESCALABILIDAD DESDE ADENTRO
- TRABAJO REMOTO
- ¿Y LOS MERCADOS DE CARBONO?

MERCADO

- RECONOCER LAS TENSIONES
- EDUCAR A LOS CLIENTES
- LA BIODIVERSIDAD CUESTA Y HAY QUE ESTAR DISPUESTO A PAGAR!
- ¿Y LOS NUEVOS CAMPESINOS? (PERSONAS DE CIUDAD QUE DESEAN MIGRAR AL CAMPO)

DIVERSIFICACIÓN DE CLIENTES

BETLEY SÁNCHEZ
ASOACASAN

- MERCADOS DE MÁXIMO VALOR
- GOBERNANZA
- GESTORES DE NUESTRO DESARROLLO
- CAPACIDADES INSTALADAS
- ALIANZAS
- CONSERVACIÓN
- CONSTRUIR TEJIDO SOCIAL Y PAZ

Transparencia

Empatía

Estado

LA VIDA al CENTRO

IMPLICA CAMBIAR EL MODELO ECONÓMICO

MIRADA DE LOS PUEBLOS INDÍGENAS

MAURICIO VERKOOIJEN
NESST

- CONOCER NUESTROS CLIENTES
- CONOCER EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL PARA TOMAR MEJORES DECISIONES
- MODELOS DE GOBERNANZA DE BASE COMUNITARIA
- RELACIONES DE MERCADO
- EQUIDAD CONFIANZA Y A LARGO PLAZO
- TRAER E INCLUIR AL

PROTEGER LA SALUD DE LOS ASOCIADOS

- SALUD MENTAL
- MANEJAR LA FRUSTRACIÓN
- ESTABILIDAD EMOCIONAL
- VIVIR EN LA RIQUEZA DE MI TERRITORIO
- CONSERVACIÓN

CONOCIMIENTO

- VALORACIÓN DE LOS CICLOS NATURALES
- VALÍA SOCIAL Y AMBIENTAL

ACUERDOS DE MÁXIMO VALOR

- ¿Y LOS NUEVOS CAMPESINOS? (PERSONAS DE CIUDAD QUE DESEAN MIGRAR AL CAMPO)

PAISAJE-BIODIVERSIDAD, MERCADOS Y MEDIOS DE VIDA

¡Conversemos!

Como un taller de pensamiento y acción dedicado a promover la protección de la naturaleza y la autonomía comunitaria mediante mejores relaciones con el mercado, organizamos y respaldamos estos eventos, que son fundamentales para nuestra manera de actuar.

Estos espacios de reflexión y colaboración son fundamentales para fortalecer la capacidad de las comunidades de gestionar sus recursos de manera sostenible, justa y rentable.

Citación Sugerida:

Huella Delta. (2024). *Reflexión para la Acción: Resultados del Diálogo Participativo anfitriónado por Huella Delta en la COP 16. ¿Cuáles relaciones comerciales respetan la naturaleza y promueven la autonomía de las comunidades en sus territorios?* Noviembre 2024.



HuellaDelta
IMPACTO COLECTIVO

Esríbenos a:

conexion@huelladelta.com

Visítanos y síguenos en:



www.huelladelta.com



[@Huella-delta](https://www.linkedin.com/company/huella-delta)



[@huelladelta](https://www.instagram.com/huelladelta)