

Las Redes Alimentarias Alternativas en el escalamiento de la agroecología



**Redes
Alimentarias
Alternativas**

Dulce Espinosa, Rocío García, Luis Bracamontes y Valeria de León

El escalamiento / masificación de la agroecología implica, por un lado, el aumento de la **producción** agroecológica, y por otro, el del **consumo** agroecológico.

Para esto, se requieren **procesos de distribución alternativos** al sistema dominante que posibiliten el acceso a alimentos agroecológicos, poniendo en el centro a las personas y a la naturaleza.

**Redes Alimentarias Alternativas vinculan
la producción con el consumo**

Las RAA somos iniciativas que colaboramos para impulsar formas alternativas de producción, distribución y consumo de alimentos, bajo principios socioambientales que permiten vincular a los productores y transformadores con los consumidores, así como revalorar la función social del consumo como un acto económico, político y cultural



Para nombrarnos como RAA, consideramos criterios:



Técnico-productivos
agroecológicos



Ambientales



Económicos
solidarios



Socio -
culturales



Políticos

Estos surgieron a partir de diálogos entre diferentes iniciativas a nivel nacional, quienes promovemos el ejercicio de mapeo de las RAA

Diferencias entre las RAA y los sistemas alimentarios convencionales

	Negocio Alimentario (Agroindustria)	Redes Alimentarias Alternativas
Sentido movilizador	Generar y acumular capital	Generar buenas condiciones de vida
Percepción de la alimentación	Alimentación como negocio	Alimentación como derecho, que sea sana y adecuada
Toma de decisiones en sistemas alimentarios	Mercado autorregulado y dueños de las grandes corporaciones y agroindustrias	Comunidades de productores y consumidores
Formas de organización	Jerárquica, individual/especializada, centralizada	Horizontal, des-centralizada, colectiva
Relación entre quien produce y consume	Desconocimiento del origen de los alimentos, deshumanización, no hay relación afectiva	Cercanía con quien produce, relación afectiva y de confianza con involucrados en el sistema alimentario

Diferencias en la distribución de alimentos

Negocio Alimentario (Agroindustria)

Redes Alimentarias Alternativas

Entregar el producto sin importar la distancia recorrida ni el uso posterior que se le dará, lo único que importa es que alguien pague por él	Que las personas de la comunidad tengan acceso a los diversos alimentos de la región
Reducir costos y aumentar ganancias para el intermediario/comercializador final	Remunerar justa y equitativamente el trabajo
El mercado (corporaciones) decide el valor de los alimentos, no quien los produce	Quien produce decide el valor de su trabajo y los alimentos
Espacio de venta en donde no necesariamente hay interacción entre personas	Espacio de encuentro e interacción entre personas
Parten de la demanda, por lo que deben tener todo disponible, todos los días, casi a todas horas	Parten de la oferta, esta depende de las capacidades de quienes producen y de la temporada del año

Somos redes **DIVERSAS**



Mercados o
Tianguis



Grupos o
cooperativas de
consumo



Tienda física



Red de intercambio



Entregas a
domicilio



Procesos de escalamiento: avances y desafíos










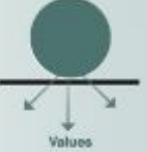
**Redes
Alimentarias
Alternativas**

Scaling the impact of sustainability initiatives: a typology of amplification processes

Lam et al., 2020

Las RAA realizan diferentes acciones para incrementar su impacto.

Estas acciones pueden ocurrir de forma simultánea y no progresiva.

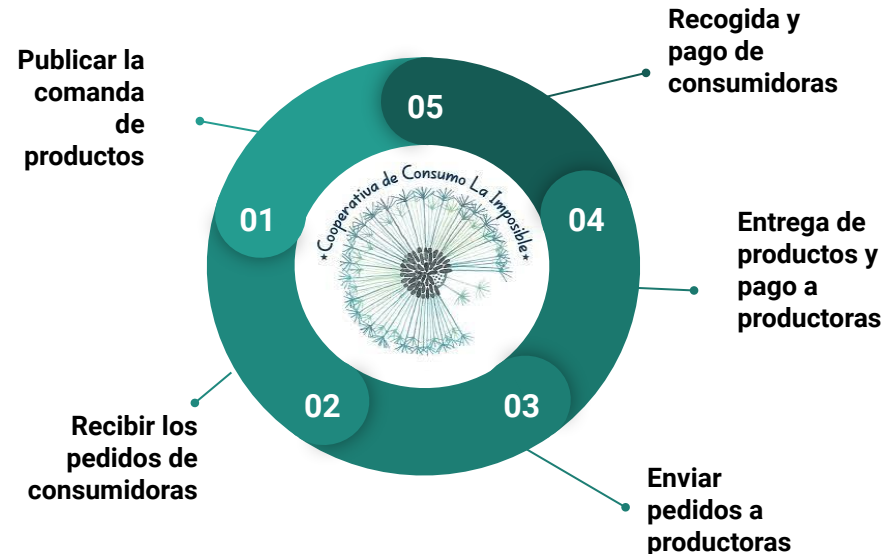
Categories		Processes	
Amplifying within an initiative	Doing the same initiative longer or faster	STABILIZING 	SPEEDING UP 
	Subcategory dependent: Doing the same initiative (dependent) in a similar or dissimilar context	GROWING  similar context	REPLICATING  dissimilar context
Amplifying out an initiative	Subcategory independent: Doing a similar initiative (independent) in a similar or dissimilar context	TRANSFERRING  similar context	SPREADING  dissimilar context
	Changing rules and values	SCALING UP 	SCALING DEEP  Values

Cooperativa “La Imposible”

- Ciudad de México, 2015
- La organización facilita la comercialización y el acceso a alimentos producidos de forma alternativa, apoyando tanto a productoras como consumidoras.



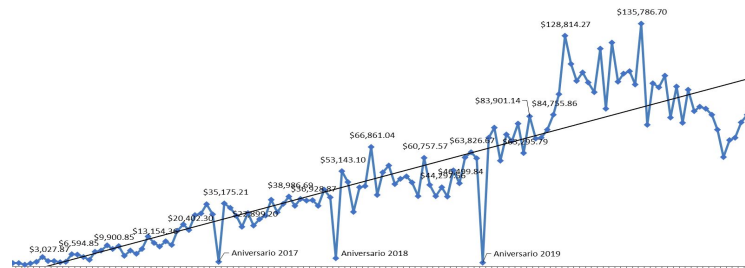
- Participan **30 grupos de producción y 170 consumidoras** quincenalmente.
- Distribuimos cerca de 35 mil productos anualmente, por un valor de 1.5 MDP



Actividades de escalamiento

La Imposible es una red **estable**

Ha pasado por **momentos** de aceleramiento y crecimiento



Ofrece **créditos** a sus productoras

Ayuda a **formar nuevas RAA**



Apoya a **otros proyectos** y movimientos alternativos

Participa en procesos de **articulación e incidencia** a nivel local y nacional



Redes Alimentarias Alternativas

Desafíos para el escalamiento



La Imposible depende de mucho **trabajo voluntario**

Hace falta mayor **corresponsabilidad** entre las participantes

Los ingresos son **insuficientes** para el desarrollo pleno de la red

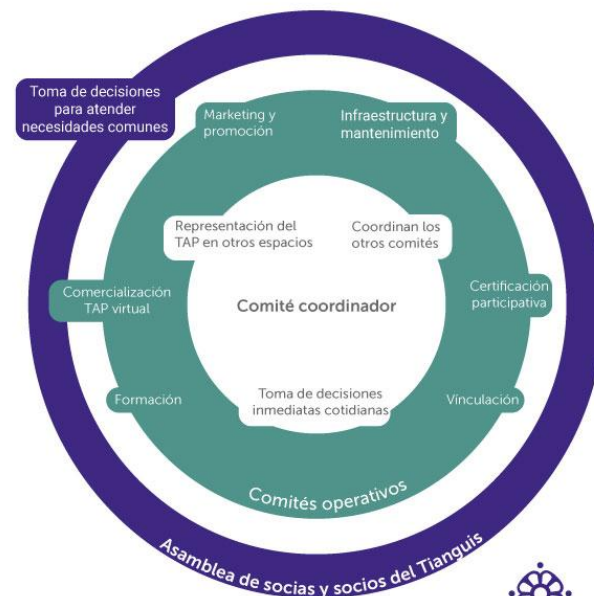
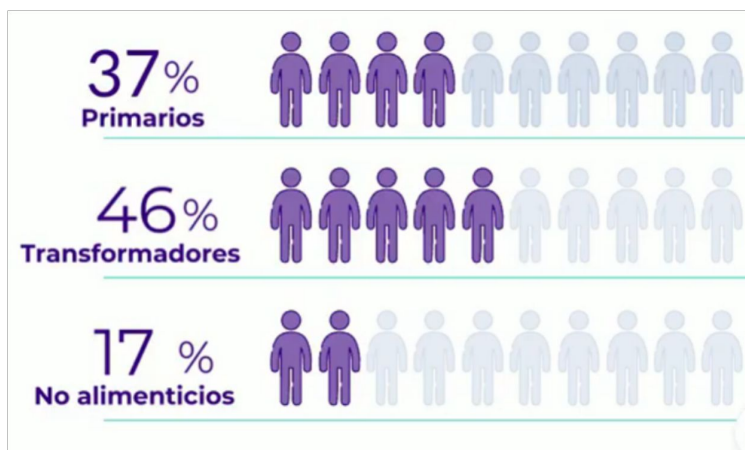
La Imposible no es económicamente más **accesible** que los canales tradicionales o convencionales

Hay cada vez **más RAA** pero no necesariamente más consumidoras

Existe una **barrera estructural** al crecimiento de las RAA

Tianguis Alternativo de Puebla

Colectivo integrado por **42 proyectos productivos**, **6 gestores** y **350 consumidores**.
Cuenta con un Sistema de Certificación Participativa



Actividades de escalamiento del TAP

Consolidación del mercado en 16 años

Reconocimiento en el territorio (consumidores, instituciones, colectivos)-> **colectivo estable**

El TAP es un **punto nodal** en donde convergen **actores sociales locales** involucrados en el movimiento (PIES ÁGILES, colectivos locales, movimientos sociales, RAA's), lo que amplifica el mensaje.

Orientación para nuevas iniciativas y proyectos

Junto con otras instituciones (Ibero -Conacyt) **acompañamiento de otras redes** a nivel territorial Puebla -Tlaxcala con el impulso de red COSOALI.

Trabajo colectivo en redes nacionales y regionales SPG (RAPACOP), MAELA y RAA México



Desafíos del Tianguis Alternativo de Puebla para el escalamiento

Trabajo voluntario

Limitaciones para atender el
acompañamiento de cada
iniciativa/proyecto

Recursos financieros limitados

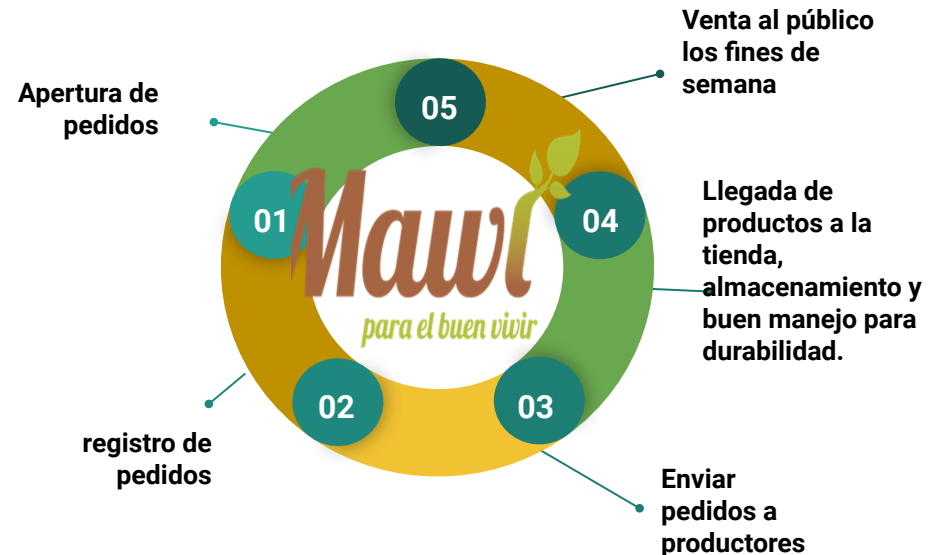
Dificultades para llegar a todos
los estratos sociales (nicho)



Colectivo Zacahuitzco “Centro de distribución y abasto Mawi”

- Surgimiento de la iniciativa, CDMX, marzo 2015
- Facilitamos la **comercialización y el acceso a alimentos** bajo principios de sustentabilidad en sus dimensiones social, económica, ambiental y cultural. Mediante la **solidaridad y trabajo cooperativo**.

- **100 proveedores** (individuales y asociados), 8 gestores, **70 familias consumidores mensuales**.
- Distribuimos productos por un monto aprox. de **500 mil anuales**.



Actividades de escalamiento Mawi

Apoyamos la **creación de otras iniciativas** (civiles e institucionales)

Incidimos y articulamos procesos a nivel político, legislativo y de la sociedad civil

Participamos en encuentros campesinos y académicos en busca de nuevos productores y productos.

La tienda es un punto importante de **transmisión de información** hacia productores, transformadores y consumidores.

Informamos y discutimos nuestros hallazgos y retos a través de participación en **ferias, conversatorios, webinarios, mesas de diálogo, congresos** y diversas actividades académicas.

Contribuímos a la creación de mapas de georeferenciación de distintas redes que hoy conformamos el movimiento Redes Alimentarias Alternativas en México.

Somos parte de movimientos civiles y políticos como el Frente Parlamentario contra el Hambre, Campaña sin maíz no hay país y de proyectos como la COUS - UNAM, el proyecto de biodiversidad de CONABIO.

Publicamos artículos en periódicos, revistas y académicos.

Desafíos para el escalamiento de Mawi

Lograr **atender sectores de la población de menores ingresos**, hasta el momento atendemos sectores de ingresos medios, que si bien permiten mejorar los ingresos de los productores agroecológicos, **por sus precios excluyen a los sectores de menores ingresos**.

Generar **comunidades de productores-consumidores** de bienes y servicios esenciales.

Queremos ser **alternativas al mercado**, más que mercados alternativos.

Nuestro colectivo, se sostiene por la **cooperación y trabajo voluntario**, pues si bien se paga alguna remuneración, estas son por debajo del valor que pudiéramos asignarles considerando los conocimientos y calidad del trabajo que aportamos.

Seguir contribuyendo con la siembra de productos vinculados a conocimientos locales vinculados a semillas y la agrobiodiversidad.

Abrir más días de la semana el centro de distribución.

Integrar más consumidores y gestores a la iniciativa.



¿Por qué articularnos a nivel nacional?

- **Hacer colectivo** fortalece el movimiento
- **Reconocernos** en los distintos territorios (si estamos cerca, estemos juntos)
- Se generan **intercambios materiales y no materiales**
 - Materiales: productos, insumos, transporte
 - No materiales: información, conocimientos, saberes, narrativas, incluso motivaciones colectivas - sentido político
- Sirve de **faro/motivación** para otras iniciativas (iniciales)
- Se **visibiliza el movimiento** en distintos sectores
- Se puede tener más **incidencia en políticas públicas**
- Construir alianzas
- **Visibilización de demandas** a nivel político



Desafíos para la articulación de RAA a nivel nacional

- **Trabajo voluntario** en miembros de la red y grupo motor
- **Tiempo** de dedicación al trabajo en colectivo (hay múltiples frentes de trabajo - (remunerado y no remunerado) doméstico, familiar, comunitario, del proyecto y a nivel red)
- Bajo **financiamiento** de las actividades
- **Coordinación y planeación** (pasos siguientes)
- Mantener **independencia** en el movimiento al interactuar, vincularnos o colaborar con el Estado y sector privado

¡Muchas gracias!



**Redes
Alimentarias
Alternativas**

Dulce Espinosa, Rocío García, Luis Bracamontes y Valeria de León