

Plan de visita a Valle y Vega

Visita de campo en canales cortos de comercialización

Para el equipo de Valle y Vega: Este documento es vuestro. Describe una propuesta de diseño de visita, qué se espera de cada parada y cómo podéis prepararos. No es un guión para leer en voz alta, sino un mapa para que la visita tenga coherencia y los participantes puedan seguir el hilo. Adaptad libremente el lenguaje y los detalles — lo importante es que cada parada corresponda a lo que estáis mostrando físicamente en ese momento.

1. Datos de la visita

Fecha	26 de marzo de 2026
Lugar	Nave de Valle y Vega Cooperativa · Churriana de la Vega (Granada)
Horario	15:30–18:00 (visita guiada: 15:45–17:15 · puesta en común: 17:15–17:45)
Grupo	~20 personas
Ponentes	Daniel Bravo Rodríguez y Noemí Pezuela (Valle y Vega SCA)
Facilitador RIA-CCC	Jorge Molero (Fundación Entretantos)

2. ¿Quiénes vienen y qué esperan?

El grupo es heterogéneo y de alto nivel profesional. Conviene conocerlo para calibrar el nivel de detalle y los ejemplos más pertinentes en cada parada.

Vienen **técnicos de instituciones públicas** de Madrid y Almería (IMIDRA e IFAPA), que trabajan en transferencia de tecnología y asesoramiento agrario y para quienes el ángulo de la replicabilidad del modelo es central. Vienen también **coordinadoras de redes y proyectos CCC activos** que ya gestionan mercados de productores, grupos de consumo y plataformas de comercialización en Cádiz, Barcelona y la región metropolitana — van a tener comparaciones propias y opiniones formadas. Hay representantes de **Frescoop** (Bages, Barcelona), una cooperativa de comercialización, lo que puede generar un diálogo especialmente rico. Y hay **tres productores y una consultora de Menorca** que están en proceso de arrancar un CAD en la isla — para ellos, Valle y Vega es un espejo de lo que podrían llegar a ser, y eso es muy potente.

No vienen a aprender qué es una cooperativa. Vienen a ver cómo funciona una que ha resuelto problemas que ellos también tienen o acompañan, y a debatir si esas soluciones son transferibles a sus contextos.

La tarde tiene **doble objetivo**:

1. Conocer el modelo de Valle y Vega: cómo está organizado, qué canales usa, qué procesos ha desarrollado, qué retos tiene aún abiertos
2. Aprender de esta visita como herramienta de asesoramiento: qué hace que una visita a un proyecto CCC sea efectiva y replicable

3. Preparación previa

Para el equipo de Valle y Vega:

Leer este documento y consultar a Jorge cualquier duda (por teléfono o mensaje de audio).

- Acordar internamente quién habla en cada parada. La propuesta es que Daniel lleve el hilo principal, con Noemí en la parada de distribución y canales (donde más conocimiento tiene del día a día comercial) y en la parada de picking (donde mejor conoce el proceso operativo). Ajustadlo a lo que tenga más sentido para vosotros.
- Si es posible, tener la zona de montaje activa o preparada para demostración durante la visita. Ver el picking en funcionamiento vale más que cualquier explicación.
- Preparar 2–3 anécdotas concretas y honestas: un problema real que tuvieron, cómo lo resolvieron o cómo sigue sin resolverse. Dado el perfil del grupo, la honestidad sobre los retos no resueltos es especialmente valiosa — hay personas que pueden aportar perspectivas o soluciones desde sus propias experiencias.

Sobre el “test de atención”: En una de las paradas, Daniel introduce intencionadamente una afirmación que es deliberadamente discutible. Al final de la visita, Jorge lanza la pregunta de si alguien ha detectado algo que no le cuadrara. Ver propuesta detallada en el Anexo.

4. Recorrido: paradas y contenidos

El recorrido sigue el **flujo del producto** dentro de la cooperativa: desde que llega de la finca hasta que sale hacia el cliente. Cada parada corresponde a un nodo del sistema. Este orden ayuda a los participantes a entender Valle y Vega como un sistema integrado, no como una colección de instalaciones.

- **Parada 0 Bienvenida (5–10 min)** Ubicación: entrada o zona general de la nave
 - Mensaje central: quiénes somos, de dónde venimos, qué hemos construido
 - Contenidos:
 - Presentación de Daniel y del equipo presente
 - Origen: dos asociaciones de productores: Ecovalle (Valle de Lecrín) y Vergel de la Vega— que decidieron cooperar en lugar de competir. 16 socios iniciales, financiación 100% propia, sin subvenciones al principio
 - Hoy: ~11 socios (mayoría trabajadores, 4–5 productores activos), ~13 personas en plantilla, ~1M€ € de facturación anual, distribución en toda España
 - Filosofía: “no le decimos que no a nada”
 - Anticipo del recorrido: vamos a seguir el camino del producto — de la finca al cliente
 - Pregunta de apertura al grupo (*Jorge la lanza antes de arrancar el recorrido*): > “¿Alguien trabaja con o en un proyecto similar al de Valle y Vega? ¿Qué os ha traído aquí hoy?”
- **Parada 1 Recepción y acopio (10–15 min)** Ubicación: zona de entrada de producto / área de recepción
 - Mensaje central: el producto llega de múltiples orígenes y en condiciones diversas — gestionar eso tiene su complejidad real
 - Contenidos:
 - Quiénes son los productores socios: 4–5 personas (Julián, Sole, Salva, Juanan, Concha...) más proveedores externos de Granada, Almería y Málaga

- Cómo llega el producto: en muchos casos fuera del horario de la nave, sin supervisión directa en el momento de la entrega
- El momento de entrada al sistema: albarán de compra, alta en el ERP
- Un reto real y no resuelto: falta un responsable de recepción que supervise calidad en tiempo real. *“Los productores a veces llegan a las 10 de la noche y no hay nadie en la nave”*
- La relación con los productores: los precios los fija el productor, con referencia a la horquilla de la Red Agroecológica de Granada (RAG). Acuerdos de palabra, compromiso real consolidado con el tiempo
 - Pregunta para el grupo: > *“¿Cómo gestionáis o veis que se gestiona la recepción y el control de calidad en proyectos que conocéis?”*
- **Parada 2 Almacenamiento y conservación (10 min)** Ubicación: zona de cámaras frigoríficas y almacén
 - Mensaje central: el espacio físico no es neutro — condiciona el modelo y genera decisiones de negocio
 - Contenidos:
 - La infraestructura: cámaras frigoríficas que en su origen eran el patrimonio de las dos asociaciones fundadoras
 - Gestión del stock: en fresco, mínimo estocaje por principio y por regulación sanitaria. Excepciones puntuales: aceite, excedentes de socios cuando hay cosecha abundante
 - Ejemplo concreto: cuando Concha trajo toda la cosecha de pera y llenaron las tres cámaras. Problema de planificación de salida, precio y gestión. Un aprendizaje real
 - Las conservas propias: transformación de excedentes a través de obradores externos (La Pauleña). Solución práctica a un problema real: el producto que no tiene salida en fresco. Se está haciendo al final el obrador?
 - Elemento a mostrar si es posible: cómo está organizado el espacio y cómo fluye el producto entre zonas

- **Parada 3 Picking y preparación de pedidos (20 min)** Ubicación: zona de montaje
 - Mensaje central: este es el proceso más innovador de Valle y Vega — y el más transferible. Esta es la parada propuesta para introducir el test de atención. Ver propuesta en el Anexo.
 - Contenidos:
 - Qué es el picking: preparación individual de pedidos. Cada cesta es distinta porque cada pedido es distinto
 - El sistema: inspirado en el modelo alemán de Boßhammersch Hof. Cada montadora trabaja en su puesto con ordenador y báscula conectada al ERP. El peso real corrige el pedido automáticamente
 - El flujo: los pedidos se preparan en orden inverso a la ruta de reparto — cuando termina una ruta, se carga la furgoneta y se sale
 - Volumen: ~150 cestas semanales más pedidos profesionales (tiendas, comedores, industria)
 - La complejidad: cestas cerradas, pedidos abiertos, volumen profesional — todo gestionado por el mismo sistema
 - Reto pendiente: el ERP (Integra Quality Software) necesita actualización y mejor sincronización con la tienda online (Prestashop)
 - Momento participativo: > Invitar a alguien del grupo a “seguir” un pedido en voz alta: desde que llega el pedido online hasta que sale físicamente de la nave. Daniel o Noemí explican qué pasa en cada paso.
- **Parada 4 Distribución y canales de venta (15 min)** Ubicación: zona de carga / salida de producto
 - Mensaje central: el modelo multicanal es lo que sostiene el proyecto — y tiene su lógica propia
 - Contenidos (*Noemí lidera esta parada*):
 - Los canales activos: cestas a particulares (online + puntos de recogida), tiendas ecológicas especializadas (~30–40 semanales), comedores escolares y colectivos (4 actualmente), industria (kombucha, etc.), Ecomercados, exportación incipiente

- Reparto propio: una furgoneta, rutas optimizadas, ~130 € de gasolina por semana. Dos rutas + recogida de producto en la costa
- Puntos de recogida: tiendas colaboradoras y “grupos vecinales” (casas particulares). El punto de Dúrcal es la casa del propio Daniel
- La lógica de márgenes: la cesta genera mayor margen para la cooperativa y para el productor; la venta profesional es más eficiente operativamente pero con margen menor
- Dato que sorprende: el canal profesional factura casi lo mismo que las cestas pero con un cuarto del trabajo de montaje
- El diferencial de Valle y Vega: la atención al cliente. *“Eso será difícil que haya un comercio que atienda mejor a los clientes”*
 - Pregunta para el grupo: > *“¿Qué os parece más difícil de replicar en vuestros contextos: el modelo de distribución, el sistema de picking, o la relación con los productores?”*
- **Cierre del recorrido (5 min)** Ubicación: zona amplia, de pie
 - Mensaje central: esto no ha salido solo — ha costado tiempo, dinero y compromiso
 - Contenidos:
 - 2–3 aprendizajes que Daniel/Noemí quieran destacar. Sugerencias: profesionalizar pronto, no regalar las horas al inicio (el trabajo no pagado del arranque equivalía a ~30.000 €), tener alguien dedicado exclusivamente a vender
 - Lo que aún falta: una persona comercial, transformar los excedentes, mejor digitalización, mejora salarial
- Pregunta de activación para la dinámica: *“Durante el recorrido os hemos contado muchas cosas. ¿Hay algo que os haya generado dudas, que queráis cuestionar, o que no cuadre con lo que vosotros conocéis o hacéis?”*

5. Puesta en común: dinámica del termómetro (17:15–17:45. Responsable ENTRETANTOS)

La puesta en común es una **dinámica física** que permite posicionarse, debatir y generar aprendizaje colectivo sin que sea una evaluación de la visita ni un turno de preguntas convencional.

- Jorge lanza una afirmación sobre algo visto o escuchado durante el recorrido. Los participantes se posicionan físicamente en una escala imaginaria en el suelo – un extremo es “totalmente de acuerdo”, el otro “totalmente en desacuerdo”, el centro “depende / no estoy seguro”.
- Jorge invita a 2–3 personas (especialmente las que estén en posiciones extremas o en el centro con dudas) a explicar su posición en un minuto. Se repite con 3–4 afirmaciones.
- Dado el perfil del grupo – con personas que ya gestionan proyectos CCC propios, productores que están arrancando un CAD en Menorca, y técnicos institucionales – las afirmaciones pueden ser afiladas. El grupo puede aguantarlas y el debate será más rico por ello.

Propuesta de afirmaciones (seleccionar 3–4, ajustables según cómo haya ido la visita):

1. *“El modelo de Valle y Vega es replicable en un territorio con menos de 5 productores socios”*
2. *“Sin una persona dedicada exclusivamente a la venta, un proyecto CCC no puede consolidarse”*
3. *“El canal de cestas a particulares es más importante para la viabilidad del modelo que el canal profesional”*
4. *“La falta de digitalización es el principal freno al crecimiento de Valle y Vega”*
5. *“Una cooperativa que no cobra a sus socios las horas de trabajo en las fases iniciales está cometiendo un error”*

Si el test de atención funcionó durante el recorrido, una de las afirmaciones puede ser directamente la que generó la duda. Eso da continuidad entre la visita y la puesta en común.

Registro: una persona del equipo RIA-CCC anota las posiciones y argumentos que van emergiendo. Se graba el audio de los comentarios más relevantes.

6. Seguimiento post-visita (Responsable ENTRETANTOS)

En el autobús de vuelta, Jorge envía al grupo un mensaje de WhatsApp con el formulario estándar de evaluación de actividades RIA-CCC y 2–3 preguntas específicas de la visita:

- *¿Qué te llevas de lo que has visto en Valle y Vega?*
- *¿Qué añadirías, quitarías o modificarías de una visita como esta?*
- *¿Algo que se te haya ocurrido de camino a casa?*

Se invita a responder por audio si es más cómodo que escribir.

7. Notas para el equipo anfitrión

- Sobre las preguntas difíciles: si surgen preguntas técnicas sobre normativa sanitaria, fiscal o cooperativas, no hace falta responderlas todas. Hay personas en el grupo que trabajan en eso — se puede abrir el debate colectivo.
- Sobre ser observados: el grupo va a estar atento a cómo explicáis las cosas, no solo a qué explicáis. Es parte del objetivo de la jornada. No es una evaluación — es aprendizaje compartido.
- Sobre el equipo: si en algún momento alguien más del equipo quiere participar en una parada, adelante.
- Sobre los tiempos: son orientativos. Entretantos gestiona el tiempo general. Si una parada genera debate, es buena señal.
- Sobre la honestidad: este grupo es profesional y variado. Lo que más valor tiene para ellos no son los éxitos, sino los retos reales y las soluciones imperfectas. Contar lo que no funciona bien es tan valioso como contar lo que sí funciona — y con este grupo en concreto, puede generar conversaciones muy útiles para vosotros también.

Anexo Propuesta de test de atención

- **Qué es:** una afirmación que Daniel introduce intencionadamente durante el recorrido y que es deliberadamente discutible. El objetivo no es confundir, sino activar la observación crítica del grupo.
- **Dónde introducirla:** en la Parada 3 (picking), que es la más técnica y donde el grupo está más concentrado.
- **Propuesta de afirmación:**

- Durante la explicación del sistema de picking, Daniel dice algo como: > “Al final lo más importante en el picking es la velocidad – si montas rápido, reduces costes y ya está”
- Esta afirmación es parcialmente cierta pero omite deliberadamente la precisión, la reducción de errores y la satisfacción del cliente – que son igual o más importantes que la velocidad, y que el propio sistema de Valle y Vega prioriza. Con personas de Frescoop y otros proyectos CCC en el grupo, hay bastantes posibilidades de que alguien lo detecte.
- **Cómo se activa en el cierre:** en la pregunta de cierre del recorrido, Jorge pregunta si algo no ha cuadrado. Si alguien lo dice, se abre el debate. Si nadie lo menciona, Jorge puede lanzarlo él mismo: “Daniel ha dicho antes que lo más importante en el picking es la velocidad. ¿Estáis de acuerdo?” – y eso se convierte en una de las afirmaciones del termómetro.

Si Daniel quiere cambiar la trampa: puede ser cualquier otra afirmación discutible sobre el modelo – lo importante es que sea algo que él pueda defender y debatir con el grupo desde el conocimiento real.