

Informe de Actividad: Mesa Redonda “Experiencias de asesoramiento en canales cortos de comercialización en Andalucía”

26 de marzo de 2026; 09:30 – 11:30; Escuela Técnica Superior de Ingeniería de la Edificación, Universidad de Granada

1 Introducción

El 26 de marzo de 2026, de 09:30 a 11:30 horas, se celebró la mesa redonda “Experiencias de asesoramiento en canales cortos de comercialización en Andalucía”, en el marco del encuentro presencial de la Red de Innovación y Asesoramiento en Canales Cortos de Comercialización (RIA-CCC), organizado por la Fundación Entretantos.

La sesión tuvo como objetivo principal **analizar y contrastar diferentes modelos de asesoramiento en canales cortos de comercialización (CCC)**, a partir de experiencias reales desarrolladas en Andalucía por actores públicos y privados. En particular, se buscó identificar metodologías, limitaciones estructurales y oportunidades para fortalecer un sistema de asesoramiento adaptado a las especificidades de los CCC.

La actividad se enmarca en la intervención supra-autonómica 7201 del Plan Estratégico Nacional de la PAC 2023-2027, cofinanciada al 43% por el FEADER y al 57% por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

La sesión fue conducida por el equipo técnico-docente del proyecto RIA-CCC de la Fundación Entretantos, con Jorge Molero y Cristina Galindo a cargo de la moderación y facilitación, y Martina Di Paula responsable de la sistematización y relatoría técnica de los contenidos.

2 Participación y alcance

La mesa redonda contó con la participación de **cuatro entidades representativas de los canales cortos de comercialización en el sistema agroalimentario en Andalucía**, cuyas personas representantes intervinieron como ponentes, aportando conocimiento especializado y experiencia práctica en este ámbito:

ENTIDAD	PONENTE
Asociación El Encinar / Federación Andaluza de Consumo y Producción Ecológica (FACPE)	Isabel María Haro Pérez
Agencia de Gestión Agraria y Pesquera de Andalucía (AGAPA, Junta de Andalucía)	Laura Moreno Carbonell
Valle & Vega, SCA	Daniel Bravo Rodríguez
Instituto Andaluz de Investigación y Formación Agraria, Pesquera, Alimentaria y de la Producción Ecológica (IFAPA, Junta de Andalucía)	María del Carmen García García

Esta diversidad permitió articular un diálogo multiactor entre administración, investigación y estructuras organizativas del propio sector, ofreciendo una visión complementaria sobre el funcionamiento real del asesoramiento en CCC.

La sesión contó además con la participación de **16 personas asistentes procedentes de distintos territorios del Estado español** (Andalucía, Cataluña, Castilla y León, Comunidad de Madrid, Canarias y Baleares, entre otros), con perfiles diversos vinculados al ecosistema agroalimentario:

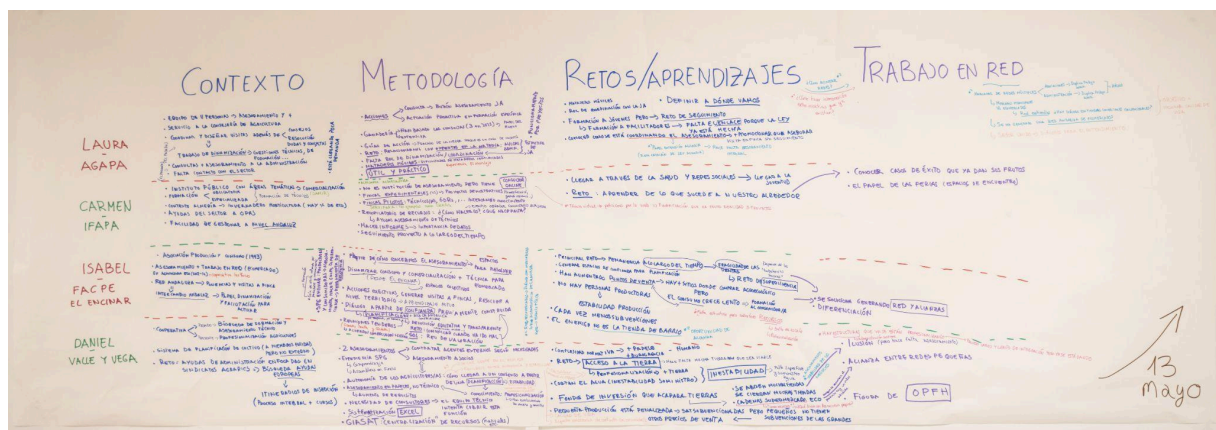
- Personal técnico de administraciones públicas autonómicas y locales
- Grupos de Desarrollo Rural (GDR)
- Cooperativas (entre ellas Frescoop y San Crispín)
- Productores y productoras con experiencia en CCC
- Asesores y asesoras informales vinculados a iniciativas colectivas de comercialización
- Asesoría técnica privada especializada (BioQualis S.L.)
- Entidades de dinamización territorial y redes agroecológicas (como la Red Agroecológica de Cádiz)

- Personal investigador (IMIDRA, entre otros)

La diversidad de perfiles participantes favoreció un espacio de intercambio enriquecido, permitiendo contrastar perspectivas técnicas, institucionales y prácticas en torno al asesoramiento en CCC.

3 Desarrollo cronológico de la sesión

La mesa redonda se estructuró como un **diálogo moderado en cuatro rondas temáticas**: contexto, metodología, retos y aprendizajes, y trabajo en red. En cada ronda intervino cada una de las cuatro ponentes, permitiendo contrastar perspectivas desde la administración pública, el asesoramiento privado, la investigación y las estructuras cooperativas. Una distinción transversal recorrió toda la conversación: la que existe entre el **asesoramiento formal** —el que realizan las administraciones públicas con infraestructuras institucionales— y el **asesoramiento informal**, frecuentemente invisible pero fundamental en el día a día de cooperativas y asociaciones de productores. Al cierre de las rondas, se abrió un espacio de preguntas y aportaciones del público asistente que completó y enriqueció el debate.



3.1 CONTEXTO

3.1.1 Isabel Haro Pérez – El Encinar / FACPE

El Encinar es una asociación de producción y consumo ecológico fundada en 1993 en Granada, con socios productores (en las provincias de Granada y Almería) y socios consumidores. Su modelo de canal corto se sustenta en una tienda física en el Zaidín (Granada). Asimismo, participan en el Ecomercado de Granada, en funcionamiento desde hace 12 años.

Haro distingue dos etapas en la trayectoria de asesoramiento de El Encinar:

Etapas formal con financiación pública (2012–2016): El Encinar fue entidad RASE (Red Andaluza de Servicios de Asesoramiento en Explotaciones), subvencionada por la Junta de Andalucía. Junto con la cooperativa Las Torcas, fueron de las pocas entidades pequeñas que accedieron a estas ayudas. La financiación cubría el contrato a tiempo parcial de una persona técnica, que aportaba el resto de financiación la propia entidad. Esta etapa se destaca como muy fructífera: se asesoraba a productores/as que querían iniciarse en la producción ecológica (certificación, cuestiones técnicas, seguimiento) y se realizaron numerosos talleres colectivos. La experiencia formó parte de las Aulas de Agroecología a nivel andaluz, donde técnicos de todo el territorio se reunían para formarse y compartir experiencias.

Etapas de asesoramiento informal (continúa): Desde la tienda y en red, con personal técnico vinculado de forma variable (actualmente sin persona contratada para la parte productiva). El asesoramiento se vehicula a través de reuniones colectivas, visitas a finca, planificación de la producción y herramientas como los Sistemas Participativos de Garantía (SPG).

3.1.2 Laura Moreno Carbonell – AGAPA (Junta de Andalucía)

AGAPA es una agencia dependiente de la Junta de Andalucía, constituida en 2005. El Servicio de Apoyo a la Producción Ecológica está integrado por un equipo de aproximadamente 11 personas, 5 de las cuales tienen mayor dedicación al asesoramiento directo.

Moreno distinguió dos etapas:

Época RASE (más dinámica): El rol de AGAPA no era asesorar directamente a productores/as, sino coordinar y diseñar las actuaciones del personal técnico de campo (las entidades RASE como El Encinar). Se realizaban reuniones periódicas de retroalimentación para identificar qué estaba pasando en campo, qué necesidades y dudas iban surgiendo. Se organizaban formaciones, actividades de dinamización y se trabajaba de forma coordinada para mejorar el servicio.

Situación actual: Aproximadamente el 70% de la actividad de AGAPA consiste en asesorar a la propia administración —el Servicio de Producción Ecológica de la Junta de Andalucía—, que cuenta con poco personal y recurre a AGAPA para la toma de decisiones. Se atienden consultas directas de operadores (vía web o teléfono), pero el contacto directo con el sector lleva varios años muy debilitado. Se está intentando recuperar a través de proyectos específicos que permiten retomar las visitas a explotaciones y obtener retroalimentación directa del sector.

3.1.3 Daniel Bravo Rodríguez – Valle & Vega, SCA

Valle & Vega surge de la fusión de dos asociaciones de productos ecológicos (entre ellas Ecovalle, del Valle de Lecrín) y lleva más de 20 años en funcionamiento. Bravo es, asimismo, técnico de un grupo de desarrollo rural.

La trayectoria de Valle & Vega en el asesoramiento ha pasado por tres fases:

Origen: El movimiento se sostenía a través de la formación y asesoramiento mutuo entre agricultores/as, con búsqueda activa de formación externa. La cooperativa actuaba como dinamizadora del conocimiento técnico en su entorno.

Profesionalización: Con la progresiva profesionalización de los socios, la demanda de formación técnica básica fue reduciéndose. Las actuaciones formativas de mayor intensidad se articularon a través de proyectos europeos, que financiaron itinerarios especializados en producción ecológica, certificación, horticultura y fruticultura. Estos itinerarios se distinguieron por incorporar un modelo de acompañamiento continuado –frente a la acción formativa puntual– que se prolongaba durante varios meses.

Momento actual: La cooperativa ofrece un sistema de planificación de cultivo para sus socios/as pero ya no extiende asesoramiento fuera de ese círculo. Las consultas que reciben ahora son sobre trámites y burocracia administrativa. La limitación de acceso a convocatorias públicas –diseñadas para organizaciones profesionales a gran escala– dificulta mantener una línea de asesoramiento sostenida.

3.1.4 Carmen García García – IFAPA (Junta de Andalucía)

El IFAPA es un instituto público de investigación, transferencia e información agraria y pesquera, con funciones también en formación. Tiene seis áreas temáticas, una de las cuales está dedicada a la comercialización, coordinada desde el IFAPA Granada por Samir Sayani.

García contextualiza desde su ubicación en Almería, que cuenta con 33.000 ha de invernadero, de las cuales unas 800 están certificadas en producción ecológica. El perfil productivo es muy diferente al de los pequeños productores de canal corto, aunque el conocimiento técnico generado (en plagas, postcosecha, etc.) puede transferirse a otros perfiles.

El IFAPA no es estrictamente un centro asesor, pero actúa como tal a través de un técnico virtual (asesor online) al que llegan consultas distribuidas entre especialistas; formación institucional obligatoria (carnet de aplicadores, ayudas a jóvenes agricultores) y formación

especializada a demanda del sector; y proyectos de investigación, experimentación y demostración cuyos resultados se trasladan al sector.

3.2 METODOLOGÍA

3.2.1 Isabel Haro Pérez – El Encinar / FACPE

El enfoque metodológico de El Encinar parte de un principio horizontal: el asesoramiento no se concibe como una relación jerárquica de transmisión de conocimiento, sino como un proceso basado en acciones colectivas y espacios de resolución conjunta. Este enfoque se materializa en cuatro herramientas principales:

Planificación de la producción. Con carácter semestral (ciclos primavera-verano y otoño-invierno), se remite a cada productor/a una ficha de planificación en la que registra los cultivos previstos, las cantidades aproximadas y las fechas estimadas. En la reunión de planificación, estos datos se contrastan con el histórico de ventas de la tienda —desagregado por variedad y semana— y se elabora una propuesta individualizada que equilibra y distribuye la oferta de forma equitativa entre las personas socias productoras. La consolidación de este proceso ha requerido varios años, durante los cuales los productores han ido internalizando la lógica de la coordinación colectiva y desarrollando mecanismos de autorregulación.

Visitas a finca. Las personas socias productoras realizan visitas a las explotaciones de otros miembros para observar soluciones prácticas a problemas comunes (gestión de la vegetación espontánea, fuentes de materia orgánica, etc.). Estas visitas cumplen una doble función: la transferencia técnica entre pares y la construcción de un tejido social de conocimiento mutuo que contribuye a prevenir y gestionar conflictos internos.

Sistemas Participativos de Garantía (SPG). El Encinar cuenta con un SPG propio que incluye visitas anuales a todas las explotaciones asociadas. El modelo ha evolucionado progresivamente: de visitas realizadas exclusivamente por la persona técnica, a un sistema de rotación entre productores/as, hasta la incorporación reciente de personas consumidoras en el proceso de verificación. El SPG actúa simultáneamente como herramienta de dinamización interna, elemento de diferenciación frente a la certificación convencional y mecanismo de resistencia ante la presión competitiva de la gran distribución ecológica.

Reuniones entre tiendas (ámbito FACPE). En el marco de la Federación Andaluza de Consumo y Producción Ecológica, se celebran reuniones periódicas entre las tres tiendas de

mayor tamaño de la red (Granada, Sevilla y Córdoba). Estas reuniones abordan el análisis de compras, las condiciones comerciales con proveedores, la negociación de acuerdos conjuntos y la gestión operativa de los puntos de venta (control de temperatura, caducidades y gestión de mermas).

3.2.2 Laura Moreno Carbonell – AGAPA

En su configuración actual, la actividad de asesoramiento de AGAPA se articula en torno a dos modalidades complementarias:

Atención a demanda directa. La agencia resuelve consultas de operadores del sector a través del buzón web de la Junta de Andalucía y por vía directa. En el subsector ganadero, se registra un descenso significativo del volumen de consultas en los últimos cuatro o cinco años. Dentro de la ganadería ecológica orientada al canal corto, el segmento más activo es el avícola —fundamentalmente producción de huevos—, con una presencia más limitada de productores de leche transformada en queso.

Actuación proactiva. AGAPA desarrolla una función de identificación de necesidades del sector con el fin de generar materiales de apoyo, diseñar cursos especializados y organizar aulas de agroecología. Esta modalidad se articula también a través de la participación en proyectos específicos —entre ellos iniciativas vinculadas a género y juventud rural, y proyectos en el marco del programa Horizonte Europa— que permiten mantener un vínculo activo con el sector y producir recursos formativos adaptados a sus necesidades.

Como recurso de especial utilidad para los operadores, Laura Moreno destacó la elaboración de guías prácticas sobre normativa y trámites aplicables al canal corto. No obstante, señaló que su desarrollo desde el ámbito institucional presenta una dificultad inherente: la necesidad de coordinar criterios entre distintos departamentos de la administración, lo que puede generar tensiones internas y ralentizar su publicación.

3.2.3 Daniel Bravo – Valle & Vega, SCA

La evolución metodológica de Valle & Vega refleja el proceso de maduración interno de la cooperativa, y se articula en torno a tres ámbitos de trabajo:

Planificación de la producción. En sus inicios, la coordinación productiva entre socios/as se gestionó mediante una hoja de cálculo que integraba las variables fundamentales: cantidades previstas, fechas de producción, número de plantones necesarios, costes estimados e ingresos esperados. Con el tiempo, las reuniones de planificación —inicialmente

fuentes de debates prolongados— han derivado en un proceso más ágil y normalizado, reflejo de la madurez organizativa alcanzada por el grupo.

Sistemas Participativos de Garantía (SPG). En la etapa fundacional de la cooperativa, el SPG constituyó un espacio de coaprendizaje de gran valor para el conjunto de los socios y socias. La progresiva profesionalización del grupo y la adopción de la certificación por terceros fueron desplazando este mecanismo a un segundo plano. Como práctica heredada de esa etapa, las asambleas siguen celebrándose en finca, lo que preserva el vínculo directo con la realidad productiva y mantiene una cultura de contacto sobre el terreno.

Asesoramiento en trámites administrativos. En la actualidad, el grueso de la actividad de asesoramiento es de naturaleza administrativo-legal, y abarca ámbitos como la certificación ecológica, las solicitudes PAC, la constitución de cooperativas y el cumplimiento de la normativa sanitaria. Las cooperativas con capacidad técnica interna tienden a asumir funciones que van más allá de su objeto social —asesoría fiscal, sanitaria, de certificación—, supliendo así una demanda que, de externalizarse, resultaría económicamente inasumible para la mayoría de los socios.

Como recurso de referencia a escala nacional, Daniel Bravo señaló la plataforma GIASAT (giasat.org), que ofrece manuales, herramientas de cálculo y materiales especializados orientados a estructuras agroecológicas de distribución.

3.2.4 Carmen García García – IFAPA

El eje metodológico del IFAPA es el proyecto como unidad de trabajo, a partir del cual se generan conocimiento, transferencia y formación. Esta aproximación se concreta en cuatro líneas de actuación:

Fincas experimentales demostrativas. El IFAPA dispone de 15 fincas experimentales propias en las que se desarrollan proyectos de investigación y demostración aplicada. Los resultados se trasladan al sector mediante jornadas de campo celebradas durante la fase de producción, complementadas con sesiones posteriores de presentación y análisis de resultados.

Proyectos en territorio. Iniciativas como el proyecto Alpujarra Agroecológica ilustran un modelo de intervención territorial basado en la colaboración entre el IFAPA, los grupos de desarrollo rural y los propios agricultores y agricultoras. El trabajo se articula a través de fincas piloto colaboradoras en las que los técnicos del instituto actúan conjuntamente con

las personas productoras, quienes participan activamente compartiendo su experiencia práctica. El resultado es un modelo de aprendizaje entre pares que combina el rigor técnico institucional con el conocimiento generado desde la práctica agraria.

Publicaciones en SERVIFAPA. El IFAPA cuenta con una plataforma de transferencia de conocimiento —[SERVIFAPA](#)— que pone a disposición del sector fichas técnicas y presentaciones con los resultados de los proyectos desarrollados, facilitando su consulta y aplicación por parte de operadores y técnicos.

Proyectos a demanda del sector. Una parte relevante de la actividad del IFAPA responde a necesidades planteadas directamente por ayuntamientos y asociaciones. Los proyectos Alpujarra Agroecológica, Clorofila Pura y Ecomerca son ejemplos de esta modalidad. Un aprendizaje metodológico destacado en este ámbito es el derivado del proceso de puesta en marcha del obrador en la Alpujarra: antes de iniciar el proyecto, se desplazaron al territorio técnicos de salud pública y veterinarios para explicar in situ los requisitos normativos exigibles al resultado final. Este enfoque —partir de los requerimientos de destino para orientar el diseño del proceso— se reveló como una práctica de alto valor para evitar rediseños posteriores y garantizar la viabilidad técnica y legal de la iniciativa.

3.3 RETOS Y APRENDIZAJES

3.3.1 Isabel Haro Pérez – El Encinar / FACPE

- **Fragilidad económica de las estructuras de venta.** Los proyectos de canal corto operan con márgenes muy reducidos, lo que los hace especialmente vulnerables a perturbaciones externas como las crisis de consumo, los cambios de hábito o la aparición de nuevos competidores. La viabilidad económica de estas iniciativas constituye, por tanto, el primer reto estructural al que se enfrentan.
- **Escasez de nuevos productores/as y ausencia de relevo generacional.** El Encinar constata una disminución sostenida del número de productores activos y la práctica inexistencia de incorporaciones nuevas. Esta tendencia compromete la sostenibilidad del modelo a medio plazo: sin un sector productivo local dispuesto a comercializar en proximidad, el canal corto pierde su base de sustento.
- **Presión competitiva de la gran distribución ecológica.** La expansión de grandes cadenas de distribución ecológica —respaldadas por fondos de inversión—

representa una amenaza directa para las estructuras de pequeña escala. Aunque su implantación en Granada aún no se ha materializado, su llegada se considera un escenario próximo e inevitable.

- **Inversión en formación de personas consumidoras sin retorno garantizado.** El Encinar ha destinado recursos significativos a la sensibilización y formación de consumidores en los valores del consumo ecológico y agroecológico. Esta labor, de alto valor social, no cuenta con financiación específica ni genera necesariamente fidelización, lo que cuestiona su sostenibilidad como línea de actuación sin apoyo externo.
- **Precariedad de los perfiles de dinamización.** La persona responsable de dinamizar el Ecomercado de Granada, en el marco de la Red Agroecológica de Granada, se encuentra en situación de precariedad laboral. La ausencia de financiación estable para profesionalizar este rol constituye un punto de fragilidad relevante para el conjunto de la iniciativa.
- **El trabajo en red como estrategia de diferenciación y resistencia.** La articulación en redes —Asociación de Ecotienda, Red Agroecológica de Granada, FACPE— se ha consolidado como el principal mecanismo de supervivencia frente a la gran distribución, así como instrumento de diferenciación basado en los valores del proyecto agroecológico.

3.3.2 Laura Moreno Carbonell – AGAPA

- **Debilitamiento del contacto directo con el sector.** La capacidad de AGAPA para mantener una relación directa con los operadores lleva varios años significativamente reducida. La actividad de la agencia se ha reorientado de forma mayoritaria hacia la asesoría interna a la propia administración, en detrimento del trabajo de campo con productores.
- **Bloqueo normativo de carácter sistémico.** La elaboración y publicación de guías normativas claras desde el ámbito institucional se enfrenta a una dificultad estructural: la coordinación de criterios entre departamentos distintos de la administración, con el riesgo de generar contradicciones o fricciones internas. Este obstáculo no es atribuible a personas concretas, sino a la propia arquitectura de la administración.

- **Infrautilización de la convocatoria de ayuda al asesoramiento agropecuario.** La línea de ayuda al asesoramiento existe, pero su captación mayoritaria por parte de grandes organizaciones profesionales agrarias limita su impacto real en el sector de la producción ecológica en canal corto. Los asesores contratados al amparo de esta convocatoria realizan de media únicamente dos visitas por agricultor/a, sin seguimiento posterior, y no existe un sistema informatizado de registro de consultas ni de retroalimentación a los coordinadores.
- **Pendiente de aterrizaje institucional: la formación de asesores.** Se ha desarrollado un curso de formación de asesores en el marco de un proyecto Horizonte Europa, con acreditación de la Universidad de Santiago de Compostela a través del programa CECRA. Sin embargo, este recurso formativo aún no ha sido integrado en el sistema institucional andaluz, pendiente de canalización por parte del IFAPA y de aprobación por la Junta de Andalucía.
- **Crisis del sector ganadero ecológico en canal corto.** Las consultas relativas a ganadería ecológica han experimentado un descenso pronunciado en los últimos cuatro o cinco años. El sector cárnico en canal corto afronta obstáculos de difícil resolución a corto plazo: escasez de mataderos con certificación ecológica, elevados costes de transporte y alta complejidad en los procesos de transformación. AGAPA realiza un seguimiento activo del debate en torno a los mataderos móviles como posible vía de solución.

3.3.3 Daniel Bravo – Valle & Vega, SCA

- **Acceso insuficiente a tierra productiva.** La disponibilidad de superficie agrícola constituye el principal limitante para la incorporación y profesionalización de nuevos agricultores. Una explotación de 2.000 m² resulta insuficiente para garantizar la viabilidad económica de una unidad familiar, lo que ha impedido la consolidación de numerosos proyectos que, pese a su orientación agroecológica, no han logrado alcanzar una escala mínima sostenible.
- **Inestabilidad en el acceso al agua.** La sequía recurrente y las restricciones de riego impuestas por la Confederación Hidrográfica generan una incertidumbre estructural que desincentiva la inversión y dificulta la planificación a medio plazo. Esta variable climática e institucional representa un factor de riesgo de primer orden para la profesionalización del sector.

- **Asimetría en el acceso a ayudas estructurales.** Las grandes SAT (Sociedades Agrarias de Transformación) y cooperativas convencionales acceden a la línea de ayudas OPFH (Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas), que cubre hasta el 50% de las inversiones, incluidos gastos de funcionamiento. Los pequeños proyectos productivos ecológicos están sujetos a los mismos requisitos administrativos sin poder acceder a esta financiación, lo que genera una desigualdad estructural que penaliza precisamente a las iniciativas de menor escala y mayor orientación agroecológica.
- **Apertura de puntos de venta sin planificación de viabilidad.** Se detecta una tendencia a la apertura de tiendas ecológicas sin un conocimiento previo de la estructura de costes ni de los márgenes necesarios para su sostenibilidad. Existe acervo de experiencia acumulada —en GASAT, El Encinar, Valle & Vega— que no está siendo aprovechado por los nuevos proyectos, lo que compromete su viabilidad desde el inicio.
- **Expansión de grandes cadenas ecológicas respaldadas por capital inversor.** La llegada de operadores de gran escala a ciudades medianas y grandes representa una amenaza creciente para las estructuras de proximidad, que no pueden competir en precio ni en volumen pero sí en valores, trazabilidad y arraigo territorial.

3.3.4 Carmen García García – IFAPA

- **El consumidor joven como segmento estratégico.** Se identifica en el sector consumidor joven un perfil con mayor sensibilidad hacia la alimentación saludable y mayor disposición al pago de un sobreprecio por productos ecológicos de proximidad. El reto es desarrollar estrategias de comunicación y comercialización adaptadas a los canales digitales y redes sociales por los que este segmento se informa y decide.
- **Necesidad de incorporar la innovación de forma sistemática.** El sector no puede permitirse una posición estática. La observación de casos de éxito en contextos cercanos —ecomercados de otras provincias, ferias internacionales de referencia como Biofach— y el aprendizaje a partir de ellos debe constituir una práctica habitual, no excepcional.
- **Déficit de datos desagregados para la toma de decisiones.** La ausencia de estadísticas oficiales desagregadas sobre producción ecológica —por cultivo,

superficie y volumen— limita la capacidad de orientar tanto el asesoramiento técnico como el diseño de políticas públicas. Contar con información de mayor granularidad es una condición necesaria para mejorar la eficacia de las intervenciones del sector.

3.4 TRABAJO EN RED

3.4.1 Isabel Haro Pérez – El Encinar / FACPE

Para El Encinar, la articulación en red no es una opción estratégica sino una condición de supervivencia. Las principales estructuras en las que participa son las siguientes:

Red Agroecológica de Granada (RAG). Coordina el Ecomercado de Granada e implica la participación activa y obligatoria de los productores y productoras en su organización y funcionamiento.

Asociación de Ecotiendas. Agrupa cinco ecotiendas de Granada con el objetivo de coordinar compras a proveedores comunes, compartir recursos de gestión y desarrollar campañas conjuntas.

FACPE (Federación Andaluza de Consumo y Producción Ecológica). Gestiona a escala andaluza las relaciones entre las tiendas de mayor tamaño de la red —Granada, Sevilla y Córdoba— y facilita el intercambio de productos entre asociaciones provinciales.

Red Andaluza de Ecomercados. Constituida el año pasado, agrupa las redes agroecológicas con ecomercados activos en Almería, Granada, Sevilla, Córdoba y Huelva, configurando una estructura de coordinación de ámbito regional.

Redes de ecotiendas a escala estatal. Estructuras como Supermercados Cooperativos ofrecen servicios compartidos —entre ellos sistemas de gestión informática— a tiendas distribuidas por todo el territorio nacional.

El principal obstáculo para el desarrollo y consolidación de estas redes es la precariedad de recursos humanos y económicos. Las personas que las sostienen carecen del tiempo y la financiación necesarios para ir más allá de la gestión cotidiana, lo que limita estructuralmente su capacidad de crecimiento y proyección.

3.4.2 Laura Moreno Carbonell – AGAPA

Laura Moreno señala la Ley de Impulso y Promoción de la Producción Ecológica como el marco normativo de referencia en materia de coordinación del asesoramiento entre

administraciones y de formación específica de asesores. El reto identificado no es de diseño normativo, sino de implementación: la ley recoge los mecanismos necesarios, pero estos no se han puesto en práctica de forma efectiva. Señala también la dificultad estructural de mantener flujos de información sistemáticos entre los técnicos de campo y los coordinadores institucionales, una coordinación que estuvo próxima a consolidarse durante la época RASE pero que no llegó a institucionalizarse.

3.4.3 Daniel Bravo – Valle & Vega, SCA

Daniel Bravo subraya el valor de las alianzas entre redes de pequeña escala como estrategia de supervivencia ante la inestabilidad del sector, y destaca el papel de las OPFH como figuras que permiten agregar capacidad productiva y acceder a recursos estructurales inaccesibles de forma individual.

En el plano de los recursos de apoyo, señala la plataforma GIASAT (giasat.org) como referencia nacional para cooperativas y centros agroecológicos de distribución, con materiales especializados en cálculo de costes, gestión de flujos de reparto, optimización de food hubs y gestión de relaciones con consumidores. Jorge Molero, también vinculado a GASAT, confirma el alcance y utilidad de estos recursos.

Daniel establece además un contraste relevante con los modelos de Cataluña, donde la administración autonómica financia técnicos integrados en estructuras de la sociedad civil para sostener iniciativas cooperativas. La ausencia de un modelo equivalente en Andalucía —en el que los fondos públicos permeen de forma directa las estructuras cooperativas privadas— constituye, a su juicio, una limitación significativa para el desarrollo del sector.

3.4.4 Carmen García García – IFAPA

Carmen García subraya que el trabajo en red implica también una dimensión de aprendizaje institucional: conocer, sistematizar y transferir las experiencias que ya están funcionando en otros territorios. En este sentido, destaca el papel de las ferias sectoriales y los mercados agroecológicos no solo como espacios comerciales, sino como nodos de encuentro, intercambio de conocimiento y construcción de alianzas entre actores del sector.

3.5 DEBATE ABIERTO CON PARTICIPANTES

El final de la mesa se abrió a preguntas y aportaciones del público asistente, entre las que destacaron varias aportaciones en torno a cómo hacer interconexión entre las iniciativas que ya existen así como cómo hacer dialogar las distintas redes existentes.

Interconexión entre iniciativas

Durante el espacio de debate abierto surgió la pregunta sobre la existencia de mecanismos efectivos para articular mejor los proyectos de canal corto entre distintas provincias y organizaciones, tanto públicas como privadas. Isabel Haro señaló que el principal obstáculo no es de voluntad sino de capacidad: las personas que sostienen estas iniciativas carecen del tiempo y los recursos necesarios para ir más allá de la gestión cotidiana, lo que limita estructuralmente su capacidad de coordinación externa. Daniel Bravo aportó que las redes se están consolidando de forma progresiva y existe una claridad creciente sobre los objetivos y formas de trabajo conjunto. En este contexto, salió a relucir la figura histórica de la Extensión Agraria como referente de un modelo de asesoramiento integral y territorialmente arraigado, cuya desaparición ha dejado un vacío difícil de cubrir con los recursos actuales.

Desconexión entre administración y sociedad civil

Una representante del Pla Estratègic Metropolità de Barcelona, introdujo una reflexión sobre la brecha estructural entre la administración y la sociedad civil en el ámbito de los canales cortos. Identificó dos dinámicas problemáticas que se retroalimentan: por un lado, las administraciones tienden a desarrollar proyectos propios de comercialización sin tener en cuenta las estructuras ya existentes en el territorio; por otro, las asociaciones y cooperativas inician iniciativas sin mapear previamente lo que la administración ya está haciendo o financiando. A esto se añade la compartimentalización interna de las propias administraciones, que dificulta una respuesta coordinada y coherente. La propuesta formulada apunta a una redefinición de roles: la administración debería asumir una función de acompañamiento y facilitación de redes, dejando el liderazgo de las iniciativas en manos de la sociedad civil.

Modelo cooperativo y canalización de la producción

Un representante del sector productivo de Menorca planteó la tensión habitual en los modelos cooperativos entre el objetivo de canalizar el conjunto de la producción a través de

la estructura colectiva y la realidad de que muchos socios mantienen canales de venta propios en paralelo. Daniel Bravo respondió a partir de la experiencia de Valle & Vega: el proceso de consolidación ha sido gradual y ha implicado la salida de socios/as que no encontraron en la cooperativa suficiente estabilidad o alineamiento con su modelo productivo. Los que permanecieron lo hicieron porque la cooperativa les ofreció una base de seguridad económica —saber con cierta anticipación qué van a vender y a qué condiciones— que los canales propios no garantizan. El equilibrio identificado como viable no pasa por exigir exclusividad, sino por construir una cooperativa lo suficientemente sólida como para ser percibida por los socios como el canal prioritario y más fiable, actuando así como mecanismo de gestión y prevención de riesgos.

Otras aportaciones

El debate se cerró con varias aportaciones que ampliaron el foco de la conversación. Se señaló el potencial de las tiendas de barrio como aliadas naturales de las estructuras agroecológicas de proximidad, frente a la tendencia a percibir las como competencia. Se subrayó la importancia de incorporar el asesoramiento en viabilidad económica desde las fases iniciales de cualquier proyecto, antes de que los errores de diseño se vuelvan difícilmente reversibles. Se planteó también que la ausencia de espacio físico propio —un obstáculo frecuente en iniciativas emergentes— puede abordarse mediante la integración en redes de ecomercados existentes. Finalmente, se reafirmó la importancia de las estructuras de profesionalización como condición necesaria para la sostenibilidad a largo plazo de estas iniciativas.

4 Resultados y aprendizajes transferibles

La mesa redonda constituyó la primera sesión de la jornada y cumplió una función estratégica: generar un conocimiento compartido en profundidad sobre cuatro entidades clave del sistema de canales cortos de comercialización en Andalucía, sentando las bases para el taller de intercambio que se desarrolló a continuación.

El formato de diálogo moderado en torno a ejes temáticos comunes —contexto, metodología, retos y trabajo en red— facilitó la comparación entre modelos y la identificación de analogías entre realidades territoriales diversas, poniendo de manifiesto que los obstáculos estructurales del canal corto trascienden el ámbito andaluz.

La sesión cumplió así con los objetivos de intercambio de conocimiento, transferencia de buenas prácticas y puesta en valor de experiencias consolidadas que enmarcan el proyecto

RIA-CCC, y preparó el terreno para que el intercambio se expandiera, en el taller posterior, desde las cuatro entidades ponentes al conjunto de los participantes.

Los principales aprendizajes transferibles extraídos de la sesión son los siguientes:

1. **El asesoramiento informal como modalidad de servicio técnico especializado.** El análisis de las experiencias presentadas evidencia que las cooperativas y asociaciones de productores desarrollan de forma sistemática funciones de asesoramiento técnico —coordinación de la producción, gestión de sistemas de garantía, visitas a explotaciones y resolución de consultas— equiparables en contenido y alcance a los servicios de asesoramiento formal. La ausencia de reconocimiento institucional y de financiación específica para estas funciones constituye una brecha relevante en el sistema de asesoramiento andaluz.
2. **La continuidad del personal técnico dedicado como factor determinante del impacto.** La comparación entre etapas con y sin financiación específica para perfiles técnicos de asesoramiento —ilustrada por las experiencias de El Encinar y AGAPA durante la vigencia del modelo RASE— permite concluir que la disponibilidad de personal técnico estable genera un efecto multiplicador significativo sobre la capacidad y el alcance del asesoramiento. La discontinuidad en su financiación compromete de forma estructural los resultados del sistema.
3. **La complejidad normativa como obstáculo sistémico al desarrollo del canal corto.** Las experiencias analizadas convergen en un diagnóstico común: la dispersión y falta de coordinación entre los marcos normativos aplicables —sanitario, industrial, agrario y fiscal— genera una barrera de acceso que afecta de forma desproporcionada a los operadores de pequeña escala. Este obstáculo no es atribuible a déficits individuales de conocimiento, sino a la ausencia de itinerarios normativos integrados y accesibles.
4. **La asimetría en el acceso a instrumentos de financiación estructural como factor de penalización de la pequeña producción.** Las iniciativas de pequeña escala afrontan los mismos requisitos administrativos que las grandes estructuras sin acceso equivalente a los instrumentos de financiación disponibles para estas —en particular las líneas asociadas a las OPFH y las SAT—. Esta asimetría, combinada con las barreras de acceso a tierra y agua, limita estructuralmente las posibilidades de profesionalización y relevo generacional en el sector.

5. **La articulación en red como mecanismo de resiliencia ante la insuficiencia de financiación institucional.** En un contexto de escasa financiación pública estable, las redes entre organizaciones —ecotiendas, ecomercados, federaciones y plataformas de apoyo como GASAT— han demostrado ser el principal mecanismo de sostenibilidad de estas iniciativas, al permitir la puesta en común de conocimiento, la optimización de la capacidad negociadora y el mantenimiento de una posición diferenciada frente a la gran distribución. Su fortalecimiento debe ser considerado una línea de actuación prioritaria en el marco de RIA-CCC.
6. **La necesidad de redefinir el rol de la administración pública en el sistema de asesoramiento.** Las experiencias analizadas apuntan de forma consistente hacia un modelo en el que la administración asume una función facilitadora —financiando perfiles técnicos en el territorio, coordinando los flujos de información entre departamentos y reconociendo formalmente el asesoramiento informal existente— en lugar de gestionar directamente el asesoramiento o la comercialización. Este reposicionamiento constituye una condición necesaria para la sostenibilidad del sistema a largo plazo.

5 Conclusiones de la sesión

La mesa redonda puso de manifiesto que el sistema de asesoramiento en canales cortos de comercialización en Andalucía se sostiene en gran medida sobre estructuras informales —cooperativas, asociaciones, redes de productores— que ejercen funciones de asesoramiento especializado sin reconocimiento ni financiación específica. Paralelamente, las estructuras públicas de asesoramiento han perdido capacidad de contacto directo con el sector, reconvirtiendo su actividad hacia funciones internas de la propia administración.

De la conversación emerge que los obstáculos que enfrentan estas iniciativas —bloqueo normativo, asimetría en el acceso a ayudas, barreras de acceso a tierra y agua, precariedad de los perfiles de dinamización— no son problemas individuales ni territoriales, sino retos estructurales compartidos que requieren respuestas sistémicas.

Frente a ello, las entidades participantes han desarrollado estrategias de resiliencia basadas fundamentalmente en la articulación en red. Esta red, sin embargo, opera en condiciones de precariedad y no puede sustituir indefinidamente a una política pública de asesoramiento estable y coordinada.

El proyecto RIA-CCC se sitúa precisamente en ese espacio: el de construir las condiciones para que el conocimiento acumulado por estas entidades sea reconocido, sistematizado y puesto al servicio del conjunto del sector.