

Plan de visita a Ekoalde

Visita de campo · 13 de mayo de 2026

Para el equipo de Ekoalde: Este documento describe una propuesta de diseño de visita para ayudarlos a prepararla y no pretende ser un guión para leer en voz alta, sino un mapa para que la visita tenga coherencia y los participantes puedan seguir el hilo del producto desde el campo a la persona consumidora. Podéis adaptar el lenguaje y los detalles a lo que necesitéis. La idea fundamental es que cada parada por el recorrido que se haga corresponda a lo que estáis mostrando físicamente en ese momento.

1. Datos de la visita

Fecha	13 de mayo de 2026
Lugar	Nave de Ekoalde · Noáin, Navarra
Horario	15:30–18:00 (introducción: 15:30–15:45 · visita guiada: 15:45–17:15 · puesta en común: 17:15–17:45 · cierre: 17:45–18:00)
Grupo	~25 personas
Conducción	Maddi Sarasola (equipo técnico Ekoalde)
Facilitador RIA-CCC	Jorge Molero (Fundación Entretantos)

2. ¿Quiénes vienen y qué esperan?

El grupo es heterogéneo y de diferentes niveles. Hay **técnicos y técnicas de instituciones públicas y universidades** (IMIDRA, Ayuntamiento de Tenerife, CEA Vitoria-Gasteiz, UNIA, INTIA, Cátedra UVIC-UCC), **representantes de cooperativas y agrupaciones de personas productores y productoras** (Frescoop, San Crispín, ALEKO-ERAMAN, EKINTZAKOOP/LAKARI, La Somniada, Abejas de Cándido) y **asesores/as e informales** (Alfonso Lacuesta, Asunek Behatokia, Biolur, Cederna Garalur, Justicia Alimentaria Euskadi, Mirua) para quienes el ángulo del acompañamiento a productores es especialmente relevante.

La idea no es que se les explique qué es una cooperativa de distribución, pues eso ya se ha ido trabajando en el proyecto durante si no a ver cómo funciona un modelo que ha resuelto problemas que ellos también tienen o acompañan — sobre todo en restauración colectiva — y a debatir si esas soluciones son transferibles a sus contextos.

La tarde tiene **doble objetivo**, y conviene que lo tengan presente desde el inicio:

- Conocer el modelo de Ekoalde: cómo está organizado, qué canales usa, qué protocolos ha desarrollado, cómo dinamiza a sus productoras, qué retos tiene aún abiertos
- Aprender metodología de visitas de campo efectivas y replicables: qué hace que una visita a un proyecto CCC sea útil para el trabajo de asesoramiento

El segundo objetivo se vehicula a través del [Guión de Observación para Asesores/as](#) que los participantes irán completando durante el recorrido.

3. Preparación previa

Leer este documento, proponer y consultar cualquier duda antes de la visita.

- Acordar internamente quién habla en cada parada. La propuesta es que Maddi lleve el hilo principal del recorrido, con libertad para incorporar a otras personas del equipo en <https://ria-ccc.org/wp-content/uploads/2026/05/seminario4junio.html> las paradas donde tienen más conocimiento del día a día.
- Si es posible, tener algo en la zona preparación de pedidos activa para poder visualizar durante la visita sería genial. Simular el funcionamiento del picking vale más que cualquier explicación.
- Preparar 2–3 anécdotas concretas y honestas: un problema real que tuvieron al escalar el canal de restauración colectiva, cómo lo resolvieron o cómo sigue sin resolverse. Con este grupo, la honestidad sobre los retos no resueltos es especialmente valiosa — hay personas que pueden aportar perspectivas útiles.

4. Recorrido: paradas y contenidos

La propuesta es que se siga el recorrido sigue el **flujo del producto** dentro del centro de acopio 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 Ekoalde como un sistema integrado — no solo un almacén logístico — y a identificar en qué puntos del flujo se produce el valor que hace al modelo replicable.

Parada 0 · Bienvenida (5–10 min)

Ubicación: entrada o zona exterior de la nave

Mensaje central: quiénes somos, de dónde venimos, qué hemos construido

Contenidos:

- Presentación de Maddi y del equipo presente
- Historia
 - Impulsado en 2018 desde CPAEN/NNPEK, INTIA y AEN con ayudas del Gobierno de Navarra (Medida 16.02 del PDR) y FEADER. Una demanda histórica del sector, no un proyecto técnico impuesto desde arriba
 - Situación actual: 60 personas asociadas (todas las familias de productos y comarcas de Navarra), 9 personas en plantilla frente a 2 al inicio, facturación que pasó de 99.000 € en 2019 a más de 1.063.689,93 € en 2025
- Normalmente son las consumidoras quienes se organizan en grupos o asociaciones, mientras que Ekoalde organiza el lado productor — las decisiones, los precios, el modelo de negocio son tomados de forma compartida entre las personas asociadas y el equipo técnico
- Explicar que vamos a seguir el camino del producto — de la finca al cliente — y a detenernos en los nodos donde el modelo hace las cosas de manera diferente

Pregunta de apertura al grupo:

"¿Alguien viene de un proyecto que tiene algo parecido a lo que hace Ekoalde — ya sea en logística, en comedores, en organización colectiva de productores?"

Parada 1 · Recepción y control de calidad (10–15 min)

Ubicación: zona de recepción / entrada de producto

Mensaje central: el producto llega de múltiples orígenes y en condiciones diversas y gestionar eso con rigor manteniendo una buena relación con la persona productora suele ser complejo.

Contenidos:

- Quiénes son las personas asociadas: 60 personas, todas certificadas por CPAEN/NNPEK, distribuidas por todas las comarcas de Navarra
- Horario de recepción: los lunes y jueves entre las 9:00 y las 15:00 h. El horario no es capricho — es un requisito del sistema de picking posterior
- El momento de entrada al sistema: albarán con número de lote y datos de la certificadora (ES-ECO-025-NA), verificación de temperatura para refrigerados (0–5 °C para lácteos y cárnicos), control visual por familias de producto
- El Protocolo de Abastecimiento y Calidad es un reglamento de régimen interno que establece criterios por familia de producto, gestión de incidencias y medidas correctoras. Es fundamental para comprometerse con los comedores escolares
- Uno de los principales retos es equilibrar las exigencias del canal de restauración colectiva (que requiere planificación y avisos de desabastecimiento con 15 días de antelación para comedores del Gobierno de Navarra) con la naturaleza agrícola de la producción ecológica

Pregunta para el grupo:

"¿Cómo gestionáis o veis que se gestiona el control de calidad en la recepción en proyectos que conocéis? ¿Hay protocolos formales o todo es de palabra?"

Parada 2 · Acopio y preparación de pedidos (20 min)

Ubicación: zona de almacén y área de picking

Mensaje central: esta es la operación central de Ekoalde — y la que hace posible que 60 productoras pequeñas puedan servir a diferentes canales de venta de forma profesional.

Contenidos:

- La actividad del centro se basa en recepción, almacenamiento y expedición. No se realizan procesos de elaboración o manipulación. La sencillez del modelo es parte de su viabilidad.
- Gestionar simultáneamente cestas para grupos de consumo, venta a profesionales y restauración colectiva con el mismo equipo y el mismo espacio es complejo y necesita organización
- El picking supone la preparación de pedidos para cada canal. Cada pedido y canal es diferente — las especificaciones varían según el canal, el punto, la semana y la temporada
- Cómo se traduce un pedido (especialmente en restauración colectiva que tiene sus especificaciones de calibre, gramaje y temporada) en instrucciones concretas para cada persona productora asociada
- El margen de Ekoalde está acordado con las personas asociadas, por la gestión integral (logística, comercialización, cobro, distribución). Los precios los fijan las propias asociadas-

Momento:

Invitar a alguien del grupo a "seguir" un pedido en voz alta: desde que llega el pedido hasta que sale físicamente de la nave. Maddi explica qué pasa en cada paso.

Parada 3 · Distribución, especialmente en restauración colectiva (15–20 min)

Ubicación: zona de carga / expedición

Mensaje central: el salto al canal de restauración colectiva ha sido el mayor transformador del modelo — y el más exigente

Contenidos: los diferentes canales activos

- Tienda online para grupos de consumo (www.ekoalde.org).
- Nº Grupos de consumo: 6

- Nº de particulares (organizados en grupos de consumo): 60
- Nº de rutas de reparto: 3
- Venta a profesionales:
 - Nº de comercio minorista, canal HORECA, asociaciones de consumidoras/es: 80
 - Nº de rutas de reparto: 5
- Restauración colectiva: el canal que pasó del 10 % en 2020 al 70% en 2025
 - El alcance actual en comedores: 3 cocinas centrales, 65 centros escolares con cocina in-situ.
 - Los volúmenes: más de 70.500 kg de verdura por curso escolar, más de 90.000 kg de fruta, unos 12.000 kg de legumbre, más de 3.800 kg de arroz integral
 - La distribución por rutas semanales en Ribera/zona media/Tierra Estella, Comarca de Pamplona, zona norte de Navarra y zona de Pirineos, más distribución en la CAV e Iparralde
 - Lo que hace posible este canal: los acuerdos de compra con los centros para el curso escolar completo, que permiten planificación productiva real en lugar de reacción al mercado
- ¿Integración de los canales en el reparto?
 - “Ahora estamos trabajando con un proyecto del Departamento de Turismo. Ha sido un impulso para poder hacer trabajo comercial en la hostelería. Es un canal muy exigente y diferente al de las colectividades (tipo de producto, calibres...), pero nos da opción de diversificar y no ser tan dependientes de un único canal”.

Pregunta para el grupo:

"¿Qué os parece más difícil de replicar en vuestros contextos: el modelo logístico, los acuerdos con los comedores, o la planificación productiva que requiere ese canal?"

Parada 4 · Gobernanza y dinamización de productoras (10–15 min)

Ubicación: En la nave una vez terminada la visita

Mensaje central: Ekoalde no es solo una empresa de distribución, es una herramienta de estructuración del sector que toma sus decisiones de forma colectiva

Contenidos:

- El modelo de gobernanza en tres niveles:
 - Decisiones estratégicas: las personas asociadas (en asamblea)
 - Decisiones tácticas: Junta Directiva (X personas asociadas)
 - Decisiones operativas: equipo técnico
- Las personas productoras no son solo proveedoras, son propietarias del modelo. Eso cambia la lógica de la relación y el tipo de compromiso que se puede pedir
- El trabajo de dinamización interna se realiza mediante talleres de planificación productiva colectiva, gestión de conflictos entre intereses distintos (precios, márgenes, productos sin salida), mantenimiento del compromiso de 68 personas con realidades productivas muy diferentes
- Cómo se gestionan las tensiones no resueltas: intereses y expectativas diferentes entre asociadas, precios ajustados en restauración colectiva, estacionalidad de pedidos en verano, incertidumbre financiera a medio plazo
- Cuando otras agrupaciones piden apoyo para hacer algo parecido como se realiza el acompañamiento hacia afuera, si es que se realiza. Qué se puede transferir, qué depende del contexto, qué errores conviene no repetir.

Cierre del recorrido (5 min)

Ubicación: zona amplia, de pie

Mensaje central: Lo que habéis visto se ha construido a partir de mucho tiempo, esfuerzo, resolución de conflictos y compromiso colectivo

Contenidos:

- 2–3 aprendizajes que Maddi quiera destacar. Sugerencias los protocolos de calidad hay que tenerlos antes de que lleguen los problemas, no después de los acuerdos de compra anuales con los centros escolares cambian completamente la lógica de la planificación productiva; gestionar expectativas entre 68 personas asociadas es tan exigente como gestionar la logística
- Lo que aún falta: equilibrio financiero estable, inversión en digitalización, ampliación del centro de acopio, salto de escala en el sector frutícola

Pregunta de activación para la dinámica:

"Durante el recorrido 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 de replicabilidad (17:15–17:45 · Responsable: Fundación 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 Molero 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.

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

- *"Sin acceso a comedores escolares como canal principal, el modelo de Ekoalde no hubiera sido viable"*
- *"El modelo de Ekoalde es replicable en un territorio con menos de 20 productoras socias"*
- *"La gobernanza democrática de Ekoalde es una fortaleza para el modelo, no una fuente de ineficiencia"*
- *"Un proyecto CCC que no tiene protocolo de calidad escrito no puede aspirar al canal de restauración colectiva"*
- *"Lo que hace único a Ekoalde no es el centro de acopio — es que las productoras son las dueñas del modelo"*

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: Fundación Entretantos)

En el autobús de vuelta a Pamplona, 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 Ekoalde?
- ¿Qué añadirías, quitarías o modificarías de una visita como esta para que fuera más útil para tu trabajo como asesor/a?
- ¿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

- Si surgen preguntas técnicas sobre normativa sanitaria, licitaciones públicas o estructura fiscal, no hace falta responderlas todas. Hay personas en el grupo que trabajan en eso — se puede abrir el debate colectivo o se puede responder por escrito.
- El grupo va a estar atento a *cómo* explicáis las cosas, no solo a qué explicáis. Es parte del objetivo de la jornada. No se trata de una evaluación si no intentar maximizar el aprendizaje compartido.
- Si en algún momento alguien más del equipo quiere participar en una parada, adelante.
- Si una parada genera debate, es buena señal.
- 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.
- Hay personas que llevan años trabajando en cooperativas de distribución o en compra pública de proximidad. Pueden aportar perspectivas que el equipo de Ekoalde no ha visto desde dentro. Conviene estar abiertos a que la visita sea bidireccional.