

Informe de Actividad: Seminario Estatal de Cooperación e Intercambio

Sesión de apertura, presentación de resultados y del marco europeo y estatal, y mesa redonda

4 de junio de 2026; 09:00 – 12:00; Dirección General de Desarrollo Rural, Innovación y Formación Agroalimentaria, MAPA, Madrid

1 Introducción y contextualización

El Seminario Estatal de Cooperación e Intercambio de Conocimiento del proyecto RIA-CCC tuvo lugar el 4 de junio de 2026 en la sede de la Dirección General de Desarrollo Rural, Innovación y Formación Agroalimentaria del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) en Madrid. , constituyendo el evento de clausura de esta fase del proyecto. El seminario constituyó el evento de clausura presencial de esta fase del proyecto, si bien con posterioridad se celebró una actividad adicional en formato virtual —el cuarto Café de Innovación, dedicado a las alianzas entre productores/as y comercio minorista independiente.

La jornada se estructuró en dos sesiones diferenciadas. La primera sesión, objeto del presente informe, incluyó la apertura institucional, la presentación de resultados del proyecto RIA-CCC y su relación con iniciativas europeas y estatales en el marco de los sistemas de conocimiento e innovación agraria (AKIS), y una mesa redonda con personas expertas de distintos perfiles vinculados al asesoramiento en canales cortos de comercialización. La segunda sesión se organizó en talleres participativos orientados a identificar prioridades y líneas de acción para la continuidad de la red más allá del proyecto, y será objeto de un informe separado.

La jornada tenía como objetivo principal **fortalecer la colaboración y el intercambio de conocimientos entre los diferentes actores del AKIS en materia de canales cortos de comercialización**, facilitando la transferencia de conocimiento entre asesores y otros agentes, interconectando perfiles de distintas comunidades autónomas e iniciando el diseño

colectivo de un plan estratégico para la consolidación y expansión de la red más allá del proyecto.

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

2 Participación y alcance

El seminario reunió a 49 personas, incluyendo el equipo organizador, las personas ponentes y el resto de participantes, con perfiles muy diversos vinculados al asesoramiento y el desarrollo de los canales cortos de comercialización a nivel estatal.

En el ámbito de la investigación y la universidad participaron representantes del CSIC, la Universidad de Córdoba, la Universitat de Girona, la Universidad de Salamanca, la Universidad Politécnica de Madrid y la Universidad Internacional de Andalucía, entre otras instituciones académicas. En el ámbito de la administración pública agraria estuvieron presentes representantes del MAPA, INTIA, IMIDRA, IFAPA, así como de la Comunidad de Madrid, la Junta de Castilla y León, la Xunta de Galicia y diversas administraciones locales.

Los Grupos de Acción Local y el desarrollo rural estuvieron representados por entidades como ADESCAS, el GDR Valle del Guadalhorce, el Centro de Desarrollo Rural Zafra-Río Bodión y Adefo Cinco Villas. En el ámbito del asesoramiento y el apoyo técnico participaron GIASA, Germinando, Arran de Terra, Innogestiona Ambiental y diversas personas asesoras autónomas con trayectoria en canales cortos. Desde el sector productivo y las iniciativas de comercialización en canal corto estuvieron presentes la SAT Unión de Huertas Agroecológicas de Madrid, Abejas de Cándido, Frescoop SCCL y otras iniciativas de producción y distribución agroecológica. Las organizaciones agrarias y redes agroecológicas estuvieron representadas por el Sindicato Labrego Galego, la Red Agroecológica de Granada y la Asociación Agroecológica Extiercol, entre otras.

La diversidad de perfiles presentes reflejó el enfoque multiactor que ha caracterizado el proyecto RIA-CCC a lo largo de toda su duración.

3 Desarrollo cronológico de la sesión

3.1 Apertura institucional

Tras la bienvenida del equipo organizador de la Fundación Entretantos, la jornada fue abierta por Juan Pedro Romero Trueba, en representación del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, quien agradeció al equipo de la Fundación Entretantos la organización del seminario y destacó la relevancia del trabajo desarrollado por la red a lo largo del proyecto. Romero Trueba situó el proyecto RIA-CCC en el marco del compromiso del MAPA por reforzar el asesoramiento agrario en todas sus dimensiones, no solo en el ámbito productivo sino también en la cadena de valor, y mencionó el papel del Órgano de Coordinación del AKIS como instrumento para articular estas iniciativas a nivel estatal. Señaló asimismo la importancia de que los materiales y recursos generados por el proyecto tuvieran la mayor difusión posible.

A continuación, Cristina Galindo Gimeno, coordinadora del proyecto RIA-CCC, presentó brevemente los objetivos de la jornada y contextualizó el seminario como evento de clausura presencial de esta fase del proyecto, recordando que el trabajo iniciado tendría continuidad más allá de la financiación actual. Galindo subrayó el carácter multiactor de la red construida a lo largo del proyecto y la importancia de seguir trabajando de forma conjunta para dar respuesta a los retos identificados.

3.2 Introducción y contexto del asesoramiento en canales cortos

Jorge Molero Cortés, asesor experto vinculado al proyecto, ofreció una introducción al contexto general de los canales cortos de comercialización y del asesoramiento en este ámbito, con el objetivo de situar a todas las personas presentes en un marco común de referencia.

Molero comenzó recordando los conceptos básicos: la venta directa como relación entre productor y consumidor sin intermediarios, el canal corto como aquel que incorpora un máximo de un intermediario, y el canal largo como el modelo con más de un intermediario en la cadena. Señaló que la definición institucional europea de canal corto, que existía en un reglamento europeo, ha desaparecido recientemente, dejando al sector sin un marco definitorio común. En el ámbito estatal, la mayoría de comunidades autónomas han desarrollado normativas propias de venta directa.

En cuanto a la situación actual en el Estado, Molero apuntó que el 75% de las ventas alimentarias se realizan a través de la gran distribución —hipermercados, supermercados y tiendas de descuento— y que la estimación de la Fundación Entretantos sitúa la venta directa entre el 1,5% y el 3% del total de la compra alimentaria, si bien no existen estadísticas oficiales que permitan precisar este dato. En contraste, Francia sí cuenta con datos oficiales: el 21% de los agricultores venden en canal corto y este representa en torno al 6% del volumen total de ventas alimentarias.

Molero señaló también que, según una estimación de la Fundación Entretantos —que él mismo calificó de aproximación gruesa y orientativa— existiría un potencial de alcanzar hasta un 11% de las ventas alimentarias aprovechando infraestructuras ya existentes fuera de la gran distribución, como tiendas, panaderías o lecherías, lo que podría suponer en torno a 8.000 millones de euros en ingresos adicionales para el sector productor.

Molero abordó también el concepto de AKIS —Sistema de Conocimiento e Innovación Agraria— explicando que se trata de los flujos de conocimiento entre personas, organizaciones e instituciones al servicio de la agricultura. Señaló que el marco normativo europeo de los AKIS no contempla explícitamente el asesoramiento en cadena de valor ni en comercialización, lo que deja fuera del sistema público de asesoramiento aspectos fundamentales para quienes trabajan en canales cortos: la fijación de precios, el margen comercial, la logística, el packaging, la trazabilidad y la relación con consumidores y grupos de consumo.

A partir del diagnóstico realizado en el marco del proyecto, Molero presentó los principales datos sobre el asesoramiento en canales cortos en España: el 43% de las personas asesoras identificadas desarrollan el asesoramiento como actividad profesional remunerada —son asesoras formales— mientras que el 56% son informales, y el 91% no cuenta con certificación ni reconocimiento oficial. Destacó que el asesoramiento en canales cortos abarca un amplio espectro de funciones —sensibilización, asesoría directa, articulación, networking, formación, facilitación y apoyo institucional— que van mucho más allá de la asesoría técnica convencional, y que las competencias más necesarias para ejercerlo —facilitar, dinamizar, acompañar procesos colectivos— son precisamente las menos reconocidas y las que cuentan con menor formación específica disponible.

Molero cerró su intervención subrayando que el asesoramiento en canales cortos existe y que cientos de personas en todo el Estado lo están llevando a cabo, aunque de forma

invisible, dispersa e infrafinanciada. El seminario era también, en ese sentido, una celebración y una oportunidad de visibilización del trabajo de asesoramiento en CCC.

3.3 Resultados del proyecto RIA-CCC e iniciativas europeas y estatales en el marco de los AKIS

3.3.1 Resultados del proyecto RIA-CCC

La sesión arrancó con el visionado de un vídeo resumen de los impactos del proyecto, elaborado por el equipo de comunicación, que permitió a las personas presentes tener una visión de conjunto de las actividades y los protagonistas del proyecto antes de entrar en el detalle de los resultados.

A continuación, Cristina Galindo Gimeno presentó los resultados del proyecto RIA-CCC, comenzando por contextualizar su origen: el proyecto nació a partir del diagnóstico realizado en el Living Lab español del proyecto europeo EU4Advice, que identificó una serie de necesidades formativas y de intercambio de conocimiento en torno al asesoramiento en canales cortos que no podían ser cubiertas en el marco de ese proyecto y que dieron lugar a la creación del proyecto RIA-CCC.

Galindo realizó un recorrido por las actividades desarrolladas a lo largo del proyecto, estructuradas en torno a varias líneas de trabajo. En primer lugar, una fase de identificación y visibilización del asesoramiento en canales cortos en España, materializada en la creación de la plataforma web y el mapeo de personas asesoras. A continuación, una serie de actividades virtuales –cafés de innovación y seminarios técnicos– sobre temáticas identificadas como prioritarias por las personas participantes: infraestructuras compartidas, normativa aplicable a los canales cortos, financiación y alianzas con el comercio minorista. Galindo destacó como aprendizaje metodológico clave la complementariedad entre los cafés de innovación y los seminarios técnicos: los cafés permitían trabajar desde la experiencia directa de las personas participantes, mientras que los seminarios aportan la visión de personas expertas en cada temática, generando una visión complementaria y enriquecida.

Estas actividades se complementaron con encuentros presenciales como las jornadas sobre Restauración Colectiva en la Vera y las visitas de campo en Granada y Pamplona, que incluyeron visitas a iniciativas de referencia –Valle y Vega y Ekoalde– y talleres participativos de diagnóstico colectivo. Finalmente, el seminario de Madrid constituía el

evento de clausura presencial de esta fase, si bien quedaba pendiente la celebración de un último café de innovación en formato virtual.

Galindo señaló que uno de los resultados más relevantes del proyecto había sido constatar que el asesoramiento en canales cortos, pese a su invisibilidad institucional, cuenta con una comunidad de práctica real y activa que trabaja en múltiples territorios y desde perfiles muy diversos, y que el proyecto había permitido que muchas de esas personas se reconocieran como asesoras y asesores en canales cortos. Apuntó también que el sistema de asesoramiento en canales cortos es complejo y que los retos identificados a lo largo del proyecto escapan en muchos casos al asesoramiento individual, lo que refuerza la necesidad de una intervención coordinada en red. Finalmente, subrayó que aunque la financiación del proyecto llega a su fin, el trabajo iniciado tiene continuidad: la red seguirá funcionando y los materiales, metodologías y aprendizajes generados quedan a disposición del sector.

3.3.2 Iniciativas europeas en el marco de los AKIS

Marta Fernández Calvache, de Innogestiona Ambiental (equipo coordinador del proyecto EU4Advice), presentó el contexto europeo del asesoramiento en canales cortos. Fernández comenzó situando el marco en el que se enmarcan estas iniciativas: la cadena corta aparece de forma recurrente en las principales estrategias y políticas de la Unión Europea —desde el informe de la JRC de 2013 hasta el Farm to Fork, la Visión Rural 2040 o el Mecanismo Europeo de Preparación ante Crisis de Seguridad Alimentaria— como herramienta para la resiliencia de los sistemas alimentarios, la mejora de la renta agraria y la transición hacia modelos más sostenibles. En paralelo, se ha ido construyendo un ecosistema creciente de proyectos europeos en torno al asesoramiento agrario y los canales cortos que han ido avanzando y construyendo sobre los resultados de los anteriores, hasta llegar a EU4Advice y Corenet como iniciativas más recientes y ambiciosas en este ámbito.

Fernández explicó que ambos proyectos, financiados por el programa Horizonte Europa, tienen como mandato conjunto construir una red europea de asesoramiento en canales cortos e impulsar su integración en los AKIS de los distintos Estados miembros. En la actualidad, la red cuenta con más de 600 personas asesoras registradas a nivel europeo, de las cuales más de la mitad son informales. EU4Advice trabaja a través de cuatro Living Labs territoriales —en España, Irlanda, Países Bajos y Hungría— que permiten aprender de realidades concretas y generar recomendaciones transferibles a otros contextos. Cada Living Lab trabaja con un mandato explícito de promover la integración de los asesores en

canales cortos en los AKIS de su país, desarrollando planes de acción y ejerciendo influencia política a nivel nacional. Corenet complementa este trabajo a través del análisis de casos de éxito de canales cortos donde el asesoramiento ha tenido un papel fundamental, cubriendo países que EU4Advice no alcanza y permitiendo así una cobertura conjunta de los 27 Estados miembros.

Entre los resultados concretos de EU4Advice en los distintos países, destacó el caso de Hungría, donde se ha conseguido incorporar una certificación obligatoria en una convocatoria de canales cortos, y el de Irlanda, donde el Living Lab ha logrado iniciar un diálogo con el AKIS nacional y participar en eventos conjuntos, lo que supone un avance significativo dado el punto de partida. Señaló también que uno de los productos clave del proyecto es el desarrollo de un curso formativo modular basado en microcredenciales, adaptable a las realidades de cada país, con el objetivo de que pueda servir para certificar y reconocer institucionalmente la labor de las personas asesoras en canales cortos.

Fernández cerró su intervención subrayando que el contexto español presenta un desafío particular por la descentralización competencial en materia de extensión agraria, pero que hay múltiples vías de avance en paralelo y que la experiencia de otros países demuestra que el reconocimiento institucional del asesoramiento en canales cortos es posible y alcanzable.

3.3.3 Retos y oportunidades del asesoramiento en canales cortos en España

Jorge Molero Cortés presentó los principales retos y oportunidades del asesoramiento en canales cortos en España, a partir de los aprendizajes acumulados a lo largo del proyecto y de su conocimiento del ecosistema estatal y europeo.

Molero señaló que existe ya una comunidad de práctica real y diversa trabajando en el asesoramiento en canales cortos, con iniciativas como GIASAT, la Red de Innovación y Tecnología Agraria (RITA), la Dinamización Local Agroecológica (DLAe) y otras microrredes territoriales, cada una con un foco específico y una trayectoria propia. La red RIA-CCC, con un enfoque más general y transversal, puede actuar como espacio de conexión y derivación entre estas iniciativas, contribuyendo a dar mayor visibilidad al conjunto del ecosistema.

A partir del diagnóstico elaborado en el marco del proyecto "[Aprendizajes y propuestas para el asesoramiento en CCC desde el proyecto RIA-CCC](#)", compartido con las personas participantes con carácter previo al seminario para facilitar su preparación, Molero identificó cinco objetivos estratégicos para la red de innovación y asesoramiento en canales cortos de cara a los próximos años:

- Mejorar las competencias y las metodologías de asesoramiento.
- Ordenar y compartir la información y los recursos disponibles.
- Lograr el reconocimiento institucional del trabajo que se está realizando.
- Conseguir financiación estable para sostenerlo.
- Incidir en las normativas y políticas que condicionan el desarrollo de los canales cortos.

Molero señaló que estos objetivos requieren tanto de un trabajo interno de la red –formación, intercambio, sistematización– como de apoyo institucional en los distintos niveles de la administración, desde el estatal hasta el local, destacando el papel que los Grupos de Desarrollo Rural están jugando en este ámbito.

En cuanto a las posibilidades de reconocimiento y financiación del asesoramiento en canales cortos, Molero presentó tres modelos europeos que podrían servir de referencia para el contexto español: el reconocimiento de las entidades que prestan el asesoramiento, sin necesidad de certificar individualmente a cada asesor o asesora, como ocurre en Francia; la creación por parte del Estado de una figura con mandato explícito, encomendando a una institución pública la responsabilidad del asesoramiento en canales cortos, como en Suecia o Eslovenia; y el subsidio al productor mediante bonos o vouchers para contratar asesoramiento libremente, como en los Países Bajos. Señaló que en prácticamente todos los países europeos la situación de partida es similar a la española –personas asesoras invisibles y sin financiación específica– pero que hay caminos concretos y experiencias probadas a las que mirar.

Molero cerró su intervención apuntando que el horizonte estratégico más relevante para la incidencia política es el próximo Plan Estratégico de la PAC 2028-2032, que ofrece una oportunidad concreta para trabajar en la integración del asesoramiento en canales cortos en los AKIS a nivel estatal, aprovechando el interés que la Comisión Europea está mostrando en este ámbito.

3.4 Mesa redonda: experiencias de asesoramiento en canales cortos de comercialización

La mesa redonda fue moderada por Rosa Binimelis Adell, investigadora en economía ecológica y sistemas agroalimentarios, y socia trabajadora de Arran de Terra, quien desde su doble perfil académico y de práctica territorial –acompañando a municipios, entidades y actores territoriales en procesos de dinamización local agroecológica y desarrollo de

canales cortos— condujo la mesa con el objetivo de extraer aprendizajes concretos que alimentaran los talleres participativos de la tarde.

Binimelis planteó como pregunta central de la mesa **cómo los sistemas de conocimiento, asesoramiento e innovación agraria —los AKIS— pueden acompañar mejor las transiciones agroalimentarias sostenibles y justas**, señalando que los canales cortos son un ámbito especialmente revelador de esta pregunta porque muestran con claridad que la transición no es solo técnica ni productiva: implica comercialización, logística, normativa, organización colectiva, relación entre productoras y consumidoras, viabilidad económica, gobernanza territorial y construcción de confianza.

La mesa se estructuró en torno a cuatro bloques temáticos: qué implica el asesoramiento en canales cortos en el marco de una transición agroalimentaria sostenible y justa; las condiciones estructurales que bloquean o facilitan que los AKIS sean realmente transformadores; la dimensión de escala, multinivel y multiactor del asesoramiento; y los aprendizajes, herramientas, sistematización y evaluación. Cada bloque se abrió con la intervención de una o dos personas ponentes, cuyas aportaciones se recogen a continuación.

La composición de la mesa reflejó el enfoque multiactor que ha caracterizado el proyecto RIA-CCC, reuniendo perfiles complementarios vinculados al asesoramiento en canales cortos: César de la Cruz Abarca, de la Red de Ecomercados de Andalucía, con experiencia en dinamización y asesoramiento desde una red de productores y consumidores; Marcos Besada Álvarez, del Sindicato Labrego Galego, aportando la perspectiva del asesoramiento desde una organización agraria; Joseba Beitia Oregui, de INTIA, representando el asesoramiento desde una entidad pública autonómica especializada; Julia del Valle González, de GIASAT, con experiencia en el asesoramiento para la comercialización conjunta de la producción a través de Centros Agroecológicos de Distribución; y Tanya Zerbán, del CSIC, desde la investigación en AKIS y transiciones agroecológicas.

César de la Cruz Abarca — Red de Ecomercados de Andalucía

César de la Cruz Abarca intervino en el primer bloque de la mesa, dedicado a qué implica el asesoramiento en canales cortos en el marco de una transición agroalimentaria sostenible y justa, compartiendo los aprendizajes acumulados desde su trayectoria en la dinamización y el asesoramiento de redes agroecológicas en Andalucía.

De la Cruz subrayó que el primer y más importante elemento del asesoramiento en canales cortos es respetar las formas y los tiempos de los procesos colectivos, que van mucho más allá de lo que puede durar un proyecto o una financiación, y que cada territorio y cada grupo humano tiene sus propias formas que hay que saber entender y acompañar. Señaló que el trabajo fundamental es el trabajo de organización, y que el elemento clave para que una red funcione es generar un sentimiento de pertenencia: las personas no participan en un ecomercado porque ponen un puesto, sino porque se sienten parte de él y de la red agroecológica que lo sostiene.

Apuntó también la importancia de las reglas claras y acordadas colectivamente, que sean al mismo tiempo estables y flexibles para incorporar nuevas realidades y propuestas. Puso como ejemplo el reglamento del Ecomercado de Granada, que va ya por su octava versión manteniendo la esencia pero incorporando las adaptaciones necesarias. Señaló que tener unas reglas construidas colectivamente genera seguridad y cohesión, y que cuando la gente nueva llega y ve que su voz es escuchada y que puede participar en el proceso, se siente parte de algo vivo y en construcción.

De la Cruz destacó también la importancia de trabajar con objetivos concretos y alcanzables, que generen utilidad directa para las personas participantes y que vayan fortaleciendo la organización paso a paso, sin que la visión de largo plazo resulte tan lejana que paralice. Mencionó las visitas territoriales entre productores de la red como una herramienta especialmente valiosa para generar conocimiento mutuo y cohesión: conocer la finca, el proceso productivo y la realidad cotidiana de quien produce al lado genera vínculos y flujos de información que ninguna reunión puede sustituir.

Señaló también como reto estructural la precarización de las personas que dinamizan estas redes, que en la mayoría de los casos no perciben una remuneración específica por ello, lo que ralentiza los procesos y limita el seguimiento y la continuidad. Cerró su intervención hablando del trabajo de articulación a mayor escala: la Red de Ecomercados de Andalucía agrupa actualmente a 20 ecomercados y está trabajando para tener mayor presencia en espacios de incidencia política estatal, con el objetivo de que Andalucía tenga más peso en las decisiones que afectan al sector.

Marcos Besada Álvarez — Sindicato Labrego Galego

Marcos Besada Álvarez, técnico agrícola del Sindicato Labrego Galego y miembro del Espacio Agroecológico A Estruga, intervino en el segundo bloque de la mesa, dedicado a las

condiciones estructurales que bloquean o facilitan que los AKIS sean realmente transformadores, junto con Joseba Beitia.

Besada contextualizó brevemente el Sindicato Labrego Galego como organización con más de 50 años de trayectoria en la defensa de los derechos del campesinado gallego, que da apoyo a más de 1.000 granjas en todo el territorio gallego y que cuenta con una secretaría de agroecología propia, lo que la diferencia de otras organizaciones agrarias y la convierte en un referente para productoras y productores que quieren orientarse hacia modelos más sostenibles y hacia la venta directa.

Besada explicó que el asesoramiento en canales cortos desde el Sindicato abarca un amplio espectro de acciones: apoyo en los trámites relacionados con la venta directa —alta en el sistema de venta directa, avicultura artesanal, normativa sanitaria—, participación en mercados locales, trabajo en torno a la compra pública alimentaria y formación en habilidades prácticas como la poda e injerto de árboles frutales, conocimientos que se están perdiendo con el relevo generacional. Señaló que el Sindicato es la única organización agraria en Galicia implicada activamente en el asesoramiento para la compra pública alimentaria, trabajando para que los productores en canales cortos puedan acceder a este canal.

Destacó también que el asesoramiento se adapta a la realidad territorial: en zonas rurales remotas, el asesoramiento se presta directamente en los bares de los pueblos, donde la gente se reúne, porque es la única forma de llegar a quienes más lo necesitan. Señaló que el relevo generacional es uno de los principales retos del sector en Galicia, con personas que llegan al rural desde otros sectores sin infraestructuras ni conocimientos previos, y que el asesoramiento tiene que adaptarse también a esa diversidad de perfiles y puntos de partida.

Besada cerró su intervención con una reflexión sobre la incidencia política, poniendo como ejemplo la agroambiental de economía circular del PDR de Galicia 2023-2027, una medida orientada a dar apoyo a granjas de pequeña escala que no encajan en los modelos productivos convencionales, y señalando que el Sindicato está gestionando una parte significativa de los expedientes tramitados en Galicia con esta medida, lo que ilustra el papel que pueden jugar las organizaciones agrarias comprometidas con los canales cortos en la implementación de las políticas públicas.

Joseba Beitia Oregui — INTIA

Joseba Beitia Oregui, coordinador del equipo de la cadena de valor de INTIA —empresa pública de transferencia e innovación agraria dependiente del Gobierno de Navarra— intervino también en el segundo bloque de la mesa, aportando la perspectiva del asesoramiento desde una entidad pública autonómica con larga trayectoria en el sector agroalimentario.

Beitia explicó que INTIA lleva asesorando al sector agrario navarro desde 1985, cuando se crearon los Institutos Técnicos y de Gestión (ITGs) como precursores de la entidad actual, con un modelo centrado históricamente en el asesoramiento técnico y económico a cooperativas y granjas. Señaló que este bagaje supone ciertas ventajas —conocimiento del sector, relaciones consolidadas, credibilidad institucional— pero genera también inercias importantes, porque el modelo de asesoramiento tradicional se orienta hacia quien produce pero no hacia quien consume ni hacia la cadena de valor en su conjunto. Cuando se empieza a trabajar en venta directa y canales cortos, lo primero que cambia es precisamente eso: ya no se asesora solo sobre cómo producir, sino sobre quién va a consumir el producto, qué valor se le va a dar y cómo se va a llegar a esa persona.

Beitia señaló que Navarra cuenta con una ley de venta directa aprobada por el Parlamento navarro, que reconoce tanto la venta directa del productor como la llamada venta por proximidad —operadores de primer salto que comercializan producto local, como tiendas o restaurantes— lo que le parece el elemento más interesante de la ley porque da cobertura a modelos de comercialización que van más allá de la relación directa productor-consumidor.

En cuanto al modelo de asesoramiento desde INTIA, Beitia identificó tres elementos clave. El primero es conocer bien a la persona: su trayectoria, sus objetivos, su situación económica y hasta dónde quiere llegar, porque los perfiles son muy diversos —desde productores convencionales que quieren diversificar hasta personas que llegan al rural desde otros sectores sin experiencia previa. El segundo es analizar la viabilidad económica del modelo: cuánto necesita ingresar, qué mix de canales es el más adecuado y cómo equilibrar la venta directa con otros canales que permitan dar salida a los excedentes. El tercero, y el más difícil, es construir las estructuras secundarias —agrupaciones de productores, nodos logísticos, espacios de distribución conjunta— sin las cuales la venta directa individual tiene un techo muy bajo, especialmente para el producto fresco. Señaló que esta es precisamente la gran asignatura pendiente en Navarra y en el conjunto del Estado: sin esas estructuras

intermedias, es muy difícil animar a un productor/a a dar el salto a los canales cortos con garantías de viabilidad.

Julia del Valle González – GIASAT

Julia del Valle González, coordinadora del consorcio GIASAT y miembro de la cooperativa Germinando, intervino en el tercer bloque de la mesa, dedicado a la dimensión de escala, multinivel y multiactor del asesoramiento. Del Valle presentó GIASAT como un consorcio formado por seis organizaciones – Germinando, la Fundación Entretantos, ISEC, Plant on Demand, CERAI y Menjadors Ecològics– cuyo objetivo es impulsar y consolidar estructuras secundarias de comercialización agroecológica, denominadas Centros Agroecológicos de Distribución (CAD), equivalentes a lo que en el ámbito anglosajón se conoce como *food hubs* sostenibles.

Del Valle explicó que GIASAT trabaja a dos niveles complementarios: por un lado, una red de 14 agrupaciones de productores y productoras que trabajan en red e intercambian conocimiento, realizan visitas de campo y desarrollan procesos de aprendizaje entre iguales; y por otro, una oficina técnica que da respuesta a las necesidades de asesoramiento que emergen de estas agrupaciones. Señaló que uno de los aprendizajes más importantes acumulados desde GIASAT es que las necesidades de asesoramiento varían significativamente según la fase en que se encuentra cada estructura.

En la fase inicial –lo que GIASAT denomina un "protoCAD"– el asesoramiento se centra en un diagnóstico riguroso que debe responder en primer lugar a una pregunta fundamental: ¿tiene sentido generar esta estructura en este territorio? Para responderla es necesario analizar las relaciones de confianza existentes, el volumen de producto disponible, la demanda potencial –y cómo crearla cuando no existe–, los recursos humanos y económicos, las infraestructuras y los liderazgos. Señaló que muchos proyectos colectivos no prosperan precisamente porque no se ha realizado bien este diagnóstico previo y las expectativas no se han dimensionado de forma realista.

Cuando el proyecto ya ha arrancado, el reto pasa a ser el diseño de un modelo mínimo viable: qué es lo mínimo necesario para poder trabajar en canal corto de forma conjunta y con viabilidad económica. Esta fase implica analizar costes, calcular volúmenes, optimizar procesos, dimensionar infraestructuras y estudiar la legislación aplicable –que varía significativamente entre comunidades autónomas, lo que obliga a partir prácticamente de cero en cada territorio. Una dificultad añadida en esta fase es el escaso conocimiento

disponible sobre cómo funcionan los distintos canales de comercialización, lo que dificulta el diseño de estrategias multicanal realistas y adaptadas a las posibilidades de cada grupo.

Del Valle señaló también que las infraestructuras de comercialización convencionales llevan décadas construyéndose con músculo financiero y en un marco regulatorio que les es favorable, y que cuando los proyectos agroecológicos entran en ese mercado se encuentran con unas reglas del juego que no han sido diseñadas para ellos. Por eso, además del asesoramiento, son necesarios recursos económicos específicos que permitan a estos proyectos operar en condiciones mínimamente equiparables.

Cerró su intervención señalando que lo que funciona en el asesoramiento a estructuras colectivas es trabajar simultáneamente la dimensión técnica y la dimensión humana —gobernanza, confianza, toma de decisiones, resolución de conflictos— y que los acompañamientos continuados son imprescindibles. Poner en marcha una iniciativa colectiva sin garantizar un soporte técnico que la pueda sostener en el tiempo puede comprometer seriamente su viabilidad, ya que cuando un proyecto colectivo no prospera, las personas implicadas pierden la confianza en este tipo de procesos y difícilmente se embarcan en nuevos proyectos similares.

Tanya Zerbian – IEGD-CSIC

Tanya Zerbian, investigadora del CSIC especializada en sistemas de conocimiento e innovación agraria (AKIS) y transiciones agroecológicas, intervino en el cuarto y último bloque de la mesa, dedicado a los aprendizajes, herramientas, sistematización y evaluación. Zerbian presentó algunos resultados preliminares del proyecto AETERAKIS, en el que colabora con Arran de Terra, que trabaja en el desarrollo de un marco de AKIS territorializados para las transiciones agroecológicas en cuatro territorios —Álaba, Madrid, Valencia y Barcelona— analizando tanto las redes de apoyo a productoras con orientación agroecológica como las dinámicas relacionales entre los distintos actores del sistema a escala territorial.

Zerbian planteó una reflexión de fondo que vertebró toda su intervención: los AKIS no son neutros ni puramente técnicos. Están atravesados por dinámicas sociales, políticas e institucionales, y esto obliga a cuestionar una idea muy extendida en los marcos clásicos de asesoramiento: que el problema principal es la disponibilidad de conocimiento. En muchos casos, señaló, el conocimiento existe, pero el problema es cómo se organiza, quién tiene acceso a él, qué actores son reconocidos como legítimos para proveerlo o intercambiarlo, qué espacios existen para compartirlo y cómo se articulan los recursos en el territorio.

Señaló que esta fragmentación de los AKIS a escala territorial genera duplicidades, colaboraciones condicionadas por financiamientos puntuales que no llegan de forma efectiva al sector, y una dependencia excesiva de personas concretas —asesores, dinamizadoras— para sostener procesos cuyos aprendizajes no siempre quedan sistematizados ni transferidos más allá de esas personas.

A partir de esta reflexión, Zerbian abordó la pregunta sobre cómo evaluar si el asesoramiento está contribuyendo realmente a las transiciones agroalimentarias sostenibles. Señaló que los marcos de seguimiento habituales responden a una lógica lineal de transferencia de conocimiento —cuántas personas reciben asesoramiento, cuántas participan en formaciones, cuántas adoptan ciertas prácticas— que resulta insuficiente cuando el asesoramiento se entiende como algo situado, relacional y continuo. Propuso ampliar la mirada hacia dimensiones que permitan entender qué cambia, cómo cambia, quién participa y qué capacidades colectivas se desarrollan, identificando tres dimensiones de evaluación complementarias: el propio proceso de asesoramiento —quién acompaña, con qué rol, con qué metodologías y con qué continuidad—; la contribución del asesoramiento al desarrollo de capacidades para sostener procesos de cambio —autonomía, confianza, capacidad de decisión y experimentación—; y la dimensión territorial y colectiva —qué vínculos se fortalecen, qué redes de apoyo se crean y cómo se conectan las personas.

Zerbian cerró su intervención señalando tres vacíos identificados en la literatura: los modelos de asesoramiento holístico y de acompañamiento no están suficientemente sistematizados ni descritos con el detalle operativo necesario para que sus aprendizajes puedan transferirse a otros contextos; las metodologías concretas de facilitación, aprendizaje colectivo y generación de confianza están poco desarrolladas; y la evaluación sigue centrada en la adopción de prácticas, sin capturar el proceso de acompañamiento en su conjunto. Apuntó también la necesidad de incorporar una mirada interseccional al asesoramiento, reconociendo que las diferencias de género, clase, origen y posición dentro del sistema agroalimentario condicionan significativamente cómo se desarrollan estos procesos y a quién llegan.

Cierre de la mesa redonda

Para cerrar la mesa, Rosa Binimelis invitó a cada persona ponente a formular un titular de acción prioritaria para la red en los próximos dos años. Las propuestas fueron las siguientes:

- **Tanya Zerbian:** sistematizar modelos de asesoramiento holístico.

- **Julia del Valle:** mapear y comprender mejor los acompañamientos de proceso y colectivos.
- **Joseba Beitia:** desarrollar en Navarra una estructura de nodo logístico y de distribución para pequeños productores.
- **Marcos Besada:** conseguir mayor acción política para obtener los recursos necesarios que permitan llevar a la práctica todo lo identificado en la mesa.
- **César de la Cruz:** trabajar y fortalecer el factor humano para que los colectivos puedan avanzar con solidez.

Cristina Galindo cerró la mesa redonda agradeciendo las aportaciones de todas las personas ponentes y destacando el valor de los cinco titulares como síntesis de las prioridades identificadas, antes de dar paso a la pausa café y a los talleres participativos de la tarde.

4 Resultados y aprendizajes clave

El seminario permitió consolidar y enriquecer el conjunto de aprendizajes generados a lo largo del proyecto RIA-CCC, aportando nuevas perspectivas desde los distintos perfiles presentes. Los más relevantes se recogen a continuación.

El asesoramiento en canales cortos existe, es valioso y diverso, pero carece de reconocimiento institucional y de financiación estable. Pese a la riqueza y diversidad de la comunidad de práctica existente, su invisibilidad institucional limita su impacto y su sostenibilidad. Visibilizar este trabajo y dotarlo de reconocimiento y recursos es una condición necesaria para que pueda desarrollar todo su potencial.

El asesoramiento en canales cortos requiere competencias que el sistema convencional no contempla. Facilitar, dinamizar y acompañar procesos colectivos son las competencias más necesarias y, paradójicamente, las menos reconocidas y las que cuentan con menor formación específica disponible.

Los retos del sector difícilmente pueden superarse desde el asesoramiento individual. La complejidad del sistema exige una respuesta colectiva y coordinada. De ahí la importancia de articular una red de asesoramiento a nivel estatal que permita dar respuesta de forma complementaria a estos retos, conectando iniciativas territoriales y perfiles diversos.

Las experiencias de otros países europeos pueden servir de inspiración para el contexto español. Países como Francia o Hungría han avanzado de formas diversas en el reconocimiento institucional del asesoramiento en canales cortos: desde el reconocimiento

de las entidades que lo prestan hasta la creación de figuras públicas con mandato explícito o el establecimiento de bonos para contratar asesoramiento. Estas experiencias demuestran que el reconocimiento es posible y ofrecen caminos concretos a los que mirar, adaptables a las particularidades del contexto español.

El reconocimiento del asesoramiento en canales cortos en los AKIS es un proceso lento y político. Requiere actuar simultáneamente en varios niveles: formación y visibilización de las personas asesoras, incidencia política en los organismos de coordinación de los AKIS, adaptación regulatoria y construcción de alianzas con otras redes y proyectos europeos.

El sentimiento de pertenencia y el factor humano son la base de cualquier proceso colectivo sostenible. Respetar los tiempos y las formas de cada territorio y grupo humano, y sostener a las personas que dinamizan estos procesos, son condiciones imprescindibles para su viabilidad a largo plazo.

La precarización de las personas que dinamizan y asesoran es un freno estructural. En la mayoría de los casos, quienes sostienen redes y procesos de asesoramiento en canales cortos no perciben una remuneración específica por ello, lo que ralentiza los procesos, limita la continuidad y pone en riesgo iniciativas que dependen excesivamente de personas concretas.

Las redes necesitan trabajar a mayor escala para influir en los espacios de decisión política. La articulación entre iniciativas territoriales y su presencia en espacios estatales y europeos es una condición necesaria para que el sector tenga voz en las políticas que le afectan. Esto exige un esfuerzo consciente de visibilización y de construcción de alianzas más allá del ámbito local o regional.

El asesoramiento en canales cortos debe adaptarse a la diversidad de perfiles y territorios. No existe un modelo único de asesoramiento válido para todos los contextos: las necesidades y puntos de partida varían enormemente, desde productores convencionales que quieren diversificar hasta personas que llegan al rural desde otros sectores sin experiencia previa. Del mismo modo, el asesoramiento debe llegar donde están las personas, adaptándose a las realidades territoriales y a las formas de cada comunidad.

El apoyo de las administraciones públicas es fundamental. Sin respaldo institucional, el asesoramiento queda relegado a iniciativas dispersas y precarias que no pueden alcanzar el impacto necesario. Existen modelos en otros países europeos que demuestran que este apoyo es posible y alcanzable.

Las estructuras secundarias de comercialización son una condición necesaria para escalar los canales cortos. Sin estructuras que agreguen oferta, gestionen la logística y señalen la demanda, la comercialización individual tiene una capacidad de impacto limitada. Construir las requiere recursos económicos específicos, acompañamientos continuados y un diagnóstico riguroso previo que evalúe si tiene sentido crearlas en cada territorio.

El conocimiento existe pero no está sistematizado ni es accesible de forma compartida. La fragmentación del ecosistema de asesoramiento genera duplicidades, pérdida de aprendizajes y colaboraciones condicionadas por financiamientos puntuales. Una red articulada puede contribuir a revertir esta situación, facilitando que el conocimiento generado fluya y sea aprovechado por el conjunto del sector.

La evaluación del asesoramiento necesita ampliar su mirada más allá de la adopción de prácticas. Los marcos habituales responden a una lógica lineal de transferencia de conocimiento que no captura lo más relevante: el proceso de acompañamiento, las capacidades colectivas desarrolladas, los vínculos generados en el territorio y la sostenibilidad de los cambios en el tiempo.

5 Conclusiones y valoración

El Seminario Estatal de Cooperación e Intercambio de Conocimiento constituyó un hito en la trayectoria del proyecto RIA-CCC: por primera vez, la red de asesoramiento en canales cortos construida a lo largo del proyecto se reunió presencialmente en un espacio de referencia institucional como el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, visibilizando ante la administración estatal el trabajo que cientos de personas están realizando en todo el Estado.

La jornada confirmó que el proyecto ha cumplido sus objetivos principales: identificar y visibilizar el asesoramiento en canales cortos como ámbito de práctica profesional real y valioso; generar una comunidad de práctica estatal que comparte conocimiento, metodologías y aprendizajes; y conectar esta comunidad con iniciativas europeas que trabajan en la misma dirección. Los debates y aportaciones de la jornada pusieron de manifiesto que esta comunidad es rica, diversa y comprometida, y que cuenta con experiencias y conocimientos acumulados de gran valor para el conjunto del sector.

Al mismo tiempo, la jornada evidenció con claridad los retos que quedan por delante: el asesoramiento en canales cortos sigue siendo invisible para el sistema institucional, carece de financiación estable y de reconocimiento formal, y depende en exceso de personas y proyectos concretos que trabajan en condiciones precarias. Superar estos retos requiere

actuar en varios frentes simultáneamente: formación y visibilización, incidencia política, adaptación regulatoria y construcción de alianzas.

El seminario marcó el cierre de una etapa pero también el inicio de otra. La jornada continuó con talleres participativos y sesiones de trabajo en los que las personas presentes profundizaron en los objetivos del trabajo en red y en la gobernanza necesaria para darle continuidad, sentando las bases para la siguiente fase. La red RIA-CCC seguirá trabajando más allá de la financiación del proyecto, con los materiales, metodologías y aprendizajes generados como base, y con la voluntad compartida de seguir avanzando hacia el reconocimiento y la consolidación del asesoramiento en canales cortos como pieza fundamental de un sistema agroalimentario más justo y sostenible.