

Aprendizajes y propuestas para el asesoramiento en CCC desde el proyecto RIA-CCC

Documento de trabajo para el Seminario Estatal de Intercambio y Cooperación, Madrid
04/06/2026

0 Resumen ejecutivo

Durante un año, el proyecto ha reunido a personas productoras, asesoras, dinamizadoras, personal técnico, investigación y administración en torno a actividades formativas y en cómo se realiza el asesoramiento en canales cortos de comercialización y qué haría falta para sostenerlo.

El diagnóstico, construido fundamentalmente a partir en los encuentros de Granada y Pamplona y en el trabajo de todo el año, arroja las diferentes cuestiones clave:

- Asesorar en canal corto implica múltiples aspectos: acompañamiento técnico, dinamización de grupos, gestión de relaciones y navegación institucional, entre otros.
- Lo más transformador rara vez es lo más visible: la confianza, la red de personas aliadas, activar el saber que ya existe en el territorio.
- Los bloqueos s provienen de varias lugares: una financiación a uno o dos años para procesos que necesitan más; un trabajo mayoritariamente invisible y no reconocido; falta de asesoramiento en la venta y la distribución; el marco de ayudas y reconocimientos está pensado para los grandes.

De ese diagnóstico emergen **cinco objetivos** que debería tener una red que trabajara en estas cuestiones, ordenados de mayor a menor capacidad de actuación: **mejorar** cómo asesoramos y acompañamos; **ordenar y compartir** lo que sabemos; lograr que se **reconozca** este trabajo; conseguir que se **financie**; e **incidir** para cambiar las reglas que hoy lo dificultan. Somos humildes y sabemos que estas mejoras en el asesoramiento resuelven solo una parte de los múltiples problemas del canal corto, pero para la pequeña producción, organizarse y vender en corto es de las pocas salidas viables que quedan ante la estructura del mercado y la presión de la gran distribución y para ello necesitan toda la ayuda posible.

El seminario no busca repetir el diagnóstico sino convertirlo en propuestas concretas. La mañana trabaja esos cinco objetivos en mesas rotativas; la tarde, qué forma necesita tener

una red para sostenerlos; y el día cierra con algunas **recomendaciones dirigidas a las administraciones públicas**. Por ello nos gustaría pedirlos que vengaís con la siguiente pregunta *¿qué hacemos con lo que pasa?*, superando el *¿qué pasa?*.

¡Muchas gracias!

El equipo del proyecto RIA-CCC

Contenido

0 Resumen ejecutivo	1
1 Introducción y objetivos del documento	3
2 Primera parte— Lo que hemos aprendido	4
2.1 Metodologías y enfoques de asesoramiento	4
2.1.1 Encuentros estructurados con un asesor o asesora	4
2.1.2 Aprendizaje colectivo y de igual a igual	4
2.1.3 Espacios relacionales informales	5
2.1.4 Comunicación y presencia	5
2.1.5 Gobernanza y arquitectura del proceso	5
2.2 Y de todo esto, ¿qué transforma de verdad?	6
2.3 Retos y aprendizajes de la práctica asesora	7
2.3.1 Retos del sistema y el entorno	7
2.3.2 Retos de la propia práctica asesora	8
2.3.3 Retos de la relación entre quien asesora y quien es asesorado	8
2.3.4 Lo que se repite cuando algo sale bien	9
2.4 El trabajo en red	10
2.4.1 Cuándo la red es imprescindible	10
2.4.2 Qué necesita una red para funcionar	11
2.5 De lo que sabemos a lo que hacemos	12
3 Segunda parte— Cómo lo trabajamos: los cinco objetivos	13
3.1 Mejorar cómo asesoramos y acompañamos	13
3.2 Ordenar y compartir lo que sabemos	13
3.3 Que se reconozca el trabajo	13
3.4 Conseguir que este trabajo se financie	14
3.5 Incidir para cambiar las reglas	14
4 Cómo va a ser la jornada: breve resumen de las dinámicas en los talleres	14
5 Qué pedimos a quien venga	15

1 Introducción y objetivos del documento

La Red de Innovación y Asesoramiento en Canales Cortos de Comercialización (RIA-CCC) lleva un año reuniendo a quienes acompañan, asesoran, dinamizan, investigan, regulan o financian iniciativas de canal corto en distintos territorios del Estado. A lo largo de ese recorrido hemos ido construyendo, entre todas las personas que han participado, una imagen cada vez más nítida de cómo es realmente el asesoramiento en canales cortos: qué métodos se usan, qué funciona y qué no y qué haría falta para sostenerlo en el tiempo.

Dos encuentros han sido especialmente importantes para afinar esa imagen. En **Granada** (26 de marzo de 2026) se hizo un primer mapa de las metodologías de asesoramiento, los retos de la práctica y las condiciones del trabajo en red. En **Pamplona** (13 de mayo de 2026), tres grupos de perfiles distintos —administración e investigación; cooperativas y agrupaciones de productores; y asesoras y dinamizadoras informales— trabajaron sobre ese mapa, lo matizaron y le añadieron lo que faltaba desde su propia experiencia. Todo ello se suma a lo aportado en el Living Lab EU4Advice en la jornada de lanzamiento del proyecto y en los cafés de innovación y encuentros celebrados a lo largo del año.

Este documento recoge ese trabajo en dos partes. La primera ordena y explica **lo que hemos aprendido**, es decir, el diagnóstico sobre el asesoramiento en canal corto, y es muy probable que quien haya participado en algún encuentro se reconozca en él. El segundo plantea **cómo podemos trabajarlo** en el próximo periodo, organizándolo en cinco ejes que funcionan como los objetivos que recogen todo el trabajo realizado hasta la fecha.

Es importante indicar que **durante el seminario no se pretende volver a trabajar en el diagnóstico**. El diagnóstico, en buena medida, ya está hecho, y es lo que se presenta en las páginas siguientes. Pedimos a quienes participen que aporten propuestas que respondan a las siguientes tres preguntas: de todo lo que ha emergido, **¿qué abordamos primero?**, **¿cómo lo hacemos?**, y **¿qué forma necesita tener una red para sostenerlo?**

Por último, en estos encuentros se emplean palabras que no significan lo mismo para todo el mundo —“gobernanza”, “dinamización”, “sistematización”—. Por ello, y dado que el seminario reúne a un público diverso —el propio de un AKIS, que abarca desde productores hasta instituciones públicas de distintos niveles—, cada concepto aparece acompañado de una explicación en lenguaje sencillo. Esa explicación sirve también como guía para las personas facilitadoras, para que todos compartamos el mismo significado en cada momento.

2 Primera parte— Lo que hemos aprendido

2.1 Metodologías y enfoques de asesoramiento

Asesorar en canal corto abarca una gran variedad de actividades. Bajo esa palabra conviven formas de trabajo muy distintas, que se eligen según el momento, el territorio y las personas con las que se trabaja. El trabajo desarrollado hasta la fecha permite identificar cinco bloques metodológicos.

2.1.1 Encuentros estructurados con un asesor o asesora

Formas de trabajo en las que hay alguien que acompaña o dirige un proceso, individual o de un grupo pequeño.

- **Asesoramiento por proyecto con seguimiento:** acompañar una iniciativa concreta a lo largo del tiempo, con reuniones periódicas, no con una intervención puntual que se agota en sí misma.
- **Visita de campo con devolución:** ir al terreno, escuchar lo que la persona o el grupo necesita, y devolver algo conectado con esa necesidad real. La visita sin devolución no genera aprendizaje; la clave está en cerrar el círculo.
- **Búsqueda activa:** no esperar a que quien necesita asesoramiento llegue, sino detectar la oportunidad —una convocatoria, una necesidad latente— y generar ese contacto, verificando siempre que la necesidad es real.

2.1.2 Aprendizaje colectivo y de igual a igual

Formas en que el conocimiento emerge del propio grupo.

- **Asesoramiento entre iguales:** que quien asesora sea del mismo oficio o sector, porque comparte el lenguaje y problemas reales. Funciona mejor cuando esa persona tiene un carácter plural—comunitario, cooperativo o social— para evitar que derive en competencia con el propio negocio y se genere desconfianza.
- **Formaciones transversales de identificación de agentes potenciales:** organizar formaciones abiertas sobre temas amplios (energía, salud, territorio) para identificar qué personas y agentes estarían dispuestos a sostener o acompañar iniciativas de canal corto a largo plazo.

- **Cocreación multiactor:** juntar a actores distintos alrededor de un objetivo común para que la solución se construya entre todas las personas participantes, en vez de partir de una solución predefinida.
- **Talleres prácticos y aprender haciendo:** generar conocimiento desde la práctica, no desde la teoría.

2.1.3 Espacios relacionales informales

- **“Cafés y cañas”; convivialidad:** los momentos informales —comer juntos, tomar algo, pasar tiempo— no son un extra, son una metodología en sí misma. Es donde se construye la confianza previa que hace posible todo lo demás, y donde se hace el diagnóstico más sincero del territorio.

2.1.4 Comunicación y presencia

Cómo se comunica con cada persona condiciona si el mensaje llega o no.

- **Adaptar el lenguaje y el canal:** hablar el lenguaje de cada interlocutor —no es lo mismo dirigirse a un responsable político, a un grupo de productoras o a un perfil técnico— y elegir el medio —correo, WhatsApp, llamada, reunión— que funcione para cada uno.
- **Visibilizar y generar referentes:** dar a conocer experiencias y modelos que funcionan, en espacios físicos y digitales, para que otros se reconozcan y sirvan como impulso para continuar con el trabajo.
- **Manejar los roles en la negociación:** repartir papeles dentro del equipo asesor —quien tiende puentes y quien marca límites— para sostener negociaciones institucionales difíciles.

2.1.5 Gobernanza y arquitectura del proceso

Cómo se organiza el funcionamiento de un proceso colectivo, más allá de las reuniones concretas.

- **Gobernanza:** cómo se organiza la toma de decisiones cuando en un canal corto participan a la vez productores, consumidores y administración —quién decide qué, con qué reglas y cómo se sostiene en el tiempo—. Suele dejarse para el final cuando debería estar en la base del proceso.
- **Grupo motor:** un núcleo de personas comprometidas que arrastra el proceso y lo sostiene, normalmente con apoyo de la entidades diversas (ONG, administración, etc)

- **Gestión adaptativa:** asumir que lo que funciona hoy puede no funcionar mañana — porque cambia la normativa, las personas o el contexto— y trabajar con esa flexibilidad incorporada.

2.2 Y de todo esto, ¿qué transforma de verdad?

No todos los métodos generan el mismo cambio. Al identificar lo que más transforma, aparece un patrón: lo transformador no se distingue por lo que hace, sino por cómo lo hace:

Porque activa lo que ya existe en vez de añadir desde fuera

- **Dinamizar saberes existentes:** mucho del conocimiento ya está en el territorio y pertenece a las gentes que lo habitan, pero muchas veces no siempre sabe verlo o nombrarlo. Activarlo es muchas veces más útil que añadir contenido nuevo.
- **Sistematizar:** poner por escrito y ordenar lo que se va aprendiendo. Sin este paso — que casi nunca hay tiempo de hacer— no se puede difundir el conocimiento ni evitar comenzar desde cero en cada nuevo proceso.
- **Diagnóstico que mira el poder, no solo la producción:** un buen diagnóstico inicial no se queda en cuántas productoras hay, sus producciones y la demanda, sino que comprende las relaciones, los roles de poder y las resistencias del territorio.

Porque genera implicación real y apego

- **Imaginar, visualizar y soñar:** trabajar primero el escenario deseado a varios años y luego descenderlo a lo posible. Sin ese horizonte, la realidad cotidiana ahoga y frustra.
- **Implicación real, no solo búsqueda de aprobación:** lograr que los actores sientan el proceso como suyo y no que simplemente lo aprueben mientras el trabajo lo asume otra persona.
- **Cuidado colectivo:** atender cómo llega cada persona, dar espacio a lo que trae, cuidar la relación. Es condición previa para que la gente quiera participar.

Porque genera vínculos que de otra forma no existen

- **Red de contactos y personas aliadas:** tener personas de confianza en muchos sitios —“amigas en todas partes”— a quienes poder llamar y pedir un favor. Es lo que de verdad mueve las cosas en entornos institucionales difíciles.
- **Puentes con quien decide:** conectar con personas afines que tienen capacidad de decisión dentro de las instituciones, porque ahí es donde se avanza.

2.3 Retos y aprendizajes de la práctica asesora

Los retos que aparecen no son todos del mismo tipo. Conviene distinguir de dónde vienen, porque eso cambia quién puede resolverlos y cómo.

2.3.1 Retos del sistema y el entorno

Aquellos retos que no dependen del asesor ni de la relación, sino del marco general en el que nos movemos:

- **Burocracia que recae en el asesor:** registros, trámites y justificaciones que acaban cayendo sobre quien asesora, restando tiempo al acompañamiento real.
- **Normativa que no encaja:** registros y requisitos normativos y convocatorias diseñadas para los más grandes, que dejan fuera a las iniciativas pequeñas de canal corto o no contemplan a las personas que realizan un asesoramiento/acompañamiento invisible.
- **El rol de la administración:** una tensión de doble cara, ya que algunas veces se mantiene al margen de los procesos y otras veces se implica pero no cede el protagonismo, y eso también bloquea.
- **Financiación corta para procesos largos:** los proyectos de canal corto se estabilizan en un mínimo de cinco o diez años, pero la financiación es a uno o dos. El dinero se acaba justo cuando más apoyo necesitarían los emprendimientos, por lo que los procesos se interrumpen.
- **El hueco del asesoramiento en la venta y la distribución:** hay asesoramiento en producción, en viabilidad y en trámites, pero la parte de comercializar y vender —la más difícil de toda la cadena— queda desatendida. El productor/a se queda solo justo donde más le cuesta.
- **Falta de asesores con visión integral:** los técnicos disponibles a menudo tienen formación convencional y no encajan con iniciativas ecológicas o agroecológicas.

2.3.2 Retos de la propia práctica asesora

Los que tienen que ver con la figura del asesor/a, sus condiciones y su reconocimiento.

- **Habilidades blandas no reconocidas ni entrenadas:** dinamizar, facilitar, escuchar, gestionar conflictos son habilidades centrales en este trabajo, pero raramente se reconocen o se entrenan de forma sistemática. ¿Se forma en estas competencias a los perfiles técnicos existentes, o se incorporan perfiles nuevos procedentes de otras disciplinas?
- **Soledad institucional:** quien empuja estos procesos desde dentro de una institución a menudo lo hace en solitario, sin apoyo y a contracorriente.
- **Soberanía digital:** trabajar cada vez más con herramientas digitales de grandes corporaciones entra en contradicción con el modelo social que se defiende. ¿Cómo ser coherentes sin quedar en desventaja?
- **Formación continua:** quien asesora necesita actualizarse de forma constante, y muchas veces no tiene ni el tiempo ni los recursos para hacerlo.
- **Valoración del trabajo:** este trabajo necesita ser reconocido en tres planos —el económico (que se pague), el social (que se valore) y el del tiempo (que se disponga de él).
- **Reconocimiento de la figura:** muchas personas que hacen este trabajo no se reconocen como asesoras. Y es un trabajo con un perfil mayoritariamente femenino, ligado a las habilidades blandas, que sigue sin estar reconocido ni remunerado a la altura de su importancia.

2.3.3 Retos de la relación entre quien asesora y quien es asesorado

- **La sensación de ser utilizados:** en demasiadas ocasiones el asesoramiento ha servido para justificar una subvención más que para resolver un problema real. Eso ha dañado la confianza del sector productor y condiciona su disposición ante cualquier propuesta nueva. Conviene señalar que este no es un problema exclusivo del canal corto, sino un patrón del asesoramiento subvencionado en general, ya que los recursos no siempre llegan a quienes realizan el trabajo sobre el terreno.
- **Competencia entre iguales:** cuando quien asesora es del mismo nicho, puede vivirse como un rival que va a quitar mercado o información, en lugar de como un apoyo.
- **Falta de objetivo común:** entre los propios agentes de un territorio puede haber visiones contrapuestas (ej. ecológico certificado, convencional local, regenerativo sin

certificar) haciendo que una falta de objetivo compartido bloquee cualquier avance colectivo.

- **Respetar los tiempos del colectivo:** no se puede avanzar más rápido de lo que el grupo puede permitirse; a veces hay que frenar aunque sean temas estratégicos.

2.3.4 Lo que se repite cuando algo sale bien

Frente a los retos, también hay un patrón de lo que funciona, y se puede organizar según el momento del proceso:

Antes de empezar

- **Interés real del sector:** que la iniciativa nazca de una necesidad expresada por el sector, no de una subvención disponible.
- **Diagnóstico que identifica y comprende el poder:** un diagnóstico previo que no se queda en lo productivo, sino que entiende las dinámicas, las resistencias y los roles de poder.
- **Expectativas realistas:** distinguir desde el principio entre proceso y resultado, y no prometer lo que no se puede alcanzar.

Durante el proceso

- **Combinar lo individual y lo colectivo:** el acompañamiento individual necesita ir acompañado de espacios colectivos, y viceversa.
- **Respetar los tiempos del grupo:** ajustar el ritmo a lo que el colectivo puede asumir.
- **“Rompehielos” y equipo que sostiene:** quien arranca un proceso —lanza, abre camino, aguanta resistencias— suele ser un perfil distinto de quien lo mantiene después. Es necesario contar con los dos.
- **Cuidado de los procesos:** atender el bienestar y la relación a lo largo del camino, no solo los objetivos.

Al cerrar o evaluar

- **Hitos visibles y celebración:** marcar metas alcanzables, hacer visibles los avances y celebrar lo conseguido, por pequeño que sea.

- **Redefinir qué es el éxito:** a veces el éxito es que un grupo se dé cuenta a tiempo de que un proyecto no es viable. Trabajar en procesos significa aceptar que no siempre hay un resultado predefinido y que eso también es valioso.

2.4 El trabajo en red

A lo largo de los encuentros ha ido quedando claro que buena parte de los retos anteriores no se resuelven en solitario. Por ello emergen dos preguntas: ¿cuándo la red es imprescindible? y ¿qué necesita para funcionar?

2.4.1 Cuándo la red es imprescindible

Por razones internas y humanas

- **Cuando el agotamiento y la soledad tienen un límite:** trabajar en red rompe el aislamiento de quien empuja estos procesos en solitario.
- **Para escalar lo que una persona sola no puede:** unirse permite abordar proyectos más grandes o más potentes que los que cada quien podría asumir por su cuenta.
- **Para involucrar organizaciones, no solo personas:** si la participación recae en individuos, cuando esa persona se cansa o se va, el proceso se cae. La red tiene que ser capaz de permitir estas transiciones y comprender que no todo el mundo está disponible todo el tiempo.

Por razones externas y estratégicas

- **Para hacer presión:** una red con muchos actores detrás tiene fuerza para interlocutar con diferentes niveles de administración y otros agentes. No tiene el mismo peso representarse en solitario que mostrar un apoyo detrás.
- **Para acceder a financiación conjunta:** presentar proyectos en común, hacer de paraguas para iniciativas que solas no llegarían.
- **Para coordinar entre redes sin duplicar:** muchas personas están ya en varias redes a la vez. La red debe coordinar, no añadir una capa más de reuniones solapadas.
- **Para compartir infraestructura y herramientas:** también digitales y coherentes con el modelo.
- **Para mecanismos de apoyo económico mutuo:** entre organizaciones con cierta solvencia puede haber fórmulas de crédito o adelanto de tesorería que ayuden a otras.

2.4.2 Qué necesita una red para funcionar

Condiciones relacionales

- **Confianza y apoyo mutuo:** es la base de todo. Sin confianza previa, los espacios donde se intercambia conocimiento no funcionan porque nadie comparte lo que de verdad importa.
- **Espacios de socialización y celebración:** los momentos informales y festivos no son accesorios; son lo que sostiene la red en el tiempo.
- **Remunerar y/o apoyar la participación:** si no se ayuda a la participación (pagos directos, apoyos en viajes, desplazamientos, etc), solo participan quienes tienen tiempo liberado y muchas veces quedan fuera los perfiles más cercanos a la producción.
- **Que la información fluya hacia dentro de las organizaciones:** no basta con que se entere la persona que asiste a las reuniones; es necesario que lo trabajado llegue a su organización y circule en ella.

Recursos

- **Tiempo:** la participación de calidad requiere tiempo disponible, no solo voluntad.
- **Financiación para coordinar y sostener:** que haya alguien liberado para coordinar la red y garantizar su continuidad.
- **Herramientas coherentes con el modelo:** apostar por la soberanía digital y por infraestructuras compartidas.

Gobernanza y planificación

- **Objetivos asequibles con avances visibles:** que la red cumpla objetivos y acciones concretas y pueda comprobarse que se las propuestas se van ejecutando; si no, la gente suele abandonar.
- **Coordinación que garantice continuidad:** una figura o estructura que sostenga el hilo y evite que todo se diluya.
- **Filtro de la información:** que la red aporte sin saturar; un recurso al que acudir cuando se necesita, no una avalancha de correos.

- **Base de datos de experiencias y referentes:** un repositorio accesible de proyectos, metodologías y modelos para no empezar siempre de cero.

2.5 De lo que sabemos a lo que hacemos

Hasta aquí, el diagnóstico. No todo lo identificado tiene el mismo tipo de solución, y es importante tenerlo en cuenta antes de pasar a las propuestas.

Hay cosas que dependen de nosotras. Mejorar cómo asesoramos, formarnos, compartir herramientas, ordenar y sistematizar lo que sabemos: todo eso lo puede hacer una red de asesoramiento por sí misma, con financiación o sin ella, porque depende de nuestra organización y de nuestro tiempo. Son el terreno donde podemos avanzar desde hoy mismo.

Y hay cosas que no dependen de nosotras. Que se reconozca formalmente la figura de quien asesora en canal corto, que ese trabajo se financie de manera estable, que las convocatorias y los registros dejen de excluir a las iniciativas pequeñas: nada de eso se cambia trabajando más horas. Se cambia haciendo incidencia hacia afuera, interlocutando con las administraciones que tienen la llave del marco y de los recursos.

Distinguir entre una cosa y otra es importante por dos razones. La primera, práctica: no tiene sentido esperar a que llegue la financiación para empezar lo que ya podemos hacer, ni gastar energía interna en lo que solo se mueve por la vía política. La segunda, de honestidad. Conviene no engañarse sobre el alcance de este trabajo, porque mejorar el asesoramiento en canal corto resuelve una parte pequeña de los problemas de los canales cortos. La presión de la gran distribución, la falta de financiación de la pequeña producción y su desunión y la propia estructura del mercado alimentario son problemas mayores que se escapan a lo que una red de personas asesoras puede resolver. No somos la solución pero si formamos parte de un eslabón útil de una transformación más grande. Y precisamente por eso tiene sentido organizarse: porque para el pequeño productor, organizarse y vender en canal corto es de las pocas salidas viables que le quedan hoy día.

Con esa distinción, lo interno y lo externo como hilo conductor, el diagnóstico se ordena en **cinco objetivos que dan sentido a lo que estamos haciendo**. No son temas sueltos, sino las cinco prioridades que la RIA-CCC podría asumir como visión común: mejorar, ordenar, reconocer, conseguir, incidir. Estos objetivos emanan del diagnóstico, por lo que el trabajo del seminario se centrará en identificar las acciones concretas que se derivan de cada uno. En la práctica, estamos empezando a construir un marco común compartido.

3 Segunda parte— Cómo lo trabajamos: los cinco objetivos

Los objetivos van de lo más interno (lo que la red podría hacer por sí misma) hasta lo más externo (lo que es necesario trabajar hacia fuera). No son compartimentos estancos y se alimentan mutuamente. Cada objetivo recoge lo que ya ha emergido en el proyecto (el QUÉ) y lo que toca en el seminario es decidir cuáles priorizamos y, sobre todo, cómo los llevamos a cabo —con qué acciones, para quién, quién las sostiene, cuándo y con qué recursos—.

3.1 Mejorar cómo asesoramos y acompañamos

Depende sobre todo del trabajo en red. Reforzar la propia práctica: formarnos y formar a quien empieza, compartir y construir herramientas y metodologías y desarrollar especialmente las habilidades de facilitación, dinamización y gestión de grupos (soft-skills) que el diagnóstico señala como las más necesarias y las menos atendidas. Del diagnóstico emergen algunas propuestas concretas en esta dirección: **itinerarios formativos para asesores, intercambio de metodologías entre quienes las aplican, y trabajo específico sobre cómo dinamizar procesos multiactor.**

3.2 Ordenar y compartir lo que sabemos

Depende sobre todo del trabajo en red. Convertir la experiencia dispersa en conocimiento que circula: sistematizar lo que se va aprendiendo, construir una base de experiencias y referentes accesible, y generar guías y documentación práctica. El diagnóstico es claro en que sin sistematización no hay nada que dinamizar, y en que falta un lugar donde no empezar siempre de cero. Entre lo que ya ha aparecido encontramos: **una base de datos de experiencias de canal corto, guías para asesorar, y materiales divulgativos.**

3.3 Que se reconozca el trabajo

Comienza con trabajo en red, con una visibilización externa. Una parte depende de las propias personas asesoras y dinamizadoras—nombrarnos, visibilizar nuestra figura y perder el miedo a reconocernos en ese papel—. Pero el reconocimiento pleno, es decir, que este trabajo se considere una función legítima y necesaria, se juega ante las instituciones y ante el propio sector. Aquí la conversación no va tanto de herramientas como de ante quién hay que pelear ese reconocimiento y con qué argumento.

En definitiva, este objetivo busca un cambio de mirada y de estatus: que la figura exista, se nombre y se valore. No es lo mismo que cambiar una norma (eso es el objetivo 5); aquí se

puede avanzar aunque el marco legal siga igual, porque lo que está en juego es que el trabajo se vea y se reconozca como una función legítima.

3.4 Conseguir que este trabajo se financie

Con una parte de trabajo en red, pero mucho hacia lo externo. La sostenibilidad económica de las figuras asesoras y de la propia red se puede explorar desde dentro —fórmulas de colaboración, proyectos conjuntos, mecanismos de apoyo mutuo—, pero el grueso depende de que existan vías de financiación pública (y privada) estables para el asesoramiento en canal corto y que hoy no llegan a muchas de las personas que realizan este trabajo. La conversación gira en torno a **qué hay que financiar, con qué fórmulas, ante quién hay que plantearlo y qué argumentos sostienen la petición.**

3.5 Incidir para cambiar las reglas

Externo. La interlocución con las administraciones —Administración General del Estado, CCAA y gobiernos locales (diputaciones, mancomunidades, municipios) debe orientarse a que el marco normativo y de financiación reconozca el asesoramiento en canal corto por lo que realmente es. Este objetivo emerge de buena parte del diagnóstico: muchos de los retos identificados no se resuelven mejorando la práctica, sino cambiando las reglas. Y cambiar las reglas solo es posible si se visibiliza colectivamente la importancia de este trabajo. La conversación gira en torno a qué reglas concretas cambiar, ante qué administración plantearlo y qué pedir primero.

A diferencia del objetivo 3, que persigue el reconocimiento de la figura, aquí se trata de cambios normativos concretos: modificar un registro, dar una acreditación oficial, un requisito de una convocatoria, un criterio de elegibilidad. Se puede lograr reconocimiento sin cambiar ninguna regla, y cambiar reglas sin que la figura esté plenamente reconocida; son dos palancas distintas que conviene mover a la vez.

4 Cómo va a ser la jornada: breve resumen de las dinámicas en los talleres

El seminario traduce estos cinco objetivos en trabajo colectivo. No es una jornada de escucha, sino de construcción que trabajará en grupos mixtos —producción, asesoría, investigación, administración, técnicos— sobre el material que ya ha emergido, para convertirlo en propuestas concretas. A grandes rasgos, el día tiene tres momentos de trabajo colectivo.

- **Taller 1 — Del diagnóstico a las propuestas.** Cada uno de los cinco ejes es una mesa de trabajo. En cada mesa, un cartel recoge lo que ya ha emergido sobre ese tema en el proyecto (el QUÉ), y el grupo trabaja en cómo abordarlo el próximo periodo (el CÓMO): qué acciones concretas, con qué formato, para quién, quién las sostiene y con qué recursos. Los grupos van rotando por las mesas, sumando sobre lo que han dejado los grupos anteriores, de modo que cada propuesta se enriquece en cada ronda. En los dos primeros ejes la conversación cae más del lado de las acciones que la red puede ejecutar; en los tres últimos, más del lado de a quién hay que pedir qué.
- **Taller 2 — Qué forma necesita la red.** Por la tarde, teniendo en cuenta todo lo anterior, reflexionaremos sobre qué forma necesita tener la RIA-CCC para sostenerlo. Se trabaja sobre cuatro aspectos —la creación de un grupo motor y con qué compromiso, cómo nos organizamos y nos encontramos en la práctica, cómo comunicamos internamente y hacia fuera, y cómo se podría financiar la red—. No se trata de validar una propuesta cerrada, sino de construirla entre todas.
- **Cierre — Lo que llevamos a las administraciones.** El día concluye recogiendo los tres o cuatro mensajes que han emergido con más fuerza, formulados como recomendaciones hacia las administraciones públicas y distinguiendo lo que la propia red puede asumir de lo que necesita que venga de fuera.

5 Qué pedimos a quien venga

Que llegue habiendo leído esto, reconociéndose en algunas partes y discrepando de otras. Y que venga con la pregunta puesta no en *qué pasa*, sino en *qué hacemos con lo que pasa*: cómo convertimos este diagnóstico en propuestas concretas y priorizadas, qué podemos empezar nosotras y qué tenemos que pedir fuera, y qué forma necesita tener la red para llevarlo adelante.