

Informe de Actividad: Encuentro Virtual sobre Buenas Prácticas de Asesoramiento a Nivel Internacional

1 Introducción

El 29 de septiembre de 2025, de 17:00 a 19:00 horas, se celebró el encuentro virtual a nivel internacional del proyecto “Red de Intercambio y Asesoramiento en Canales Cortos de Comercialización” (RIA-CCC), dirigido por la Fundación Entretantos.

El objetivo de la sesión fue **conocer casos de éxito de asesoramiento en Italia, Francia y Estados Unidos** que puedan ser adaptados al contexto español, fortaleciendo así las competencias de los asesores en canales cortos de comercialización (CCC).

La actividad se enmarcó dentro de la intervención supra-autonómica 7201 del **Plan Estratégico Nacional PAC 2023-2027**, cofinanciada al 43% por el FEADER y al 57% por el MAPA.

2 Desarrollo de la actividad

2.1 Participación y alcance

El seminario registró 35 inscripciones previas y contó con la participación efectiva de 21 asistentes conectados simultáneamente desde diferentes puntos del territorio español. La sesión fue coordinada por Cristina Galindo Gimeno, coordinadora del proyecto RIA-CCC de la Fundación Entretantos, con la participación de Jorge Molero Cortés como experto vinculado al proyecto, encargado del acompañamiento técnico transversal y la dinamización de la interacción con las personas participantes.

Entre los participantes del encuentro virtual se identificaron perfiles diversos vinculados al ecosistema agroalimentario y a los canales cortos de comercialización: técnicos y profesionales de entidades de referencia como CERAÍ (Pedro Lloret, Piero Carucci y Soraya Valiente) o la Fundación Entretantos (Olga Rada y Verónica García). También estuvieron

presentes representantes de cooperativas y experiencias de economía social como Ereindajan Bergara (Ainhoa Narbaiza), CoopCamp – L'Aresta SCCL (Annaïs Sastre) o Pueblo Ingenio (Alberto Ruiz Herranz), así como organizaciones de carácter territorial como Pon Aragón en tu Mesa (Rosa Rived). Desde el ámbito sindical participaron voces del Sindicato Labrego Galego (Conchi Mogo y Marcos Besada). Asimismo, se contó con la participación de profesionales independientes y especialistas.

Esta diversidad enriqueció el intercambio y permitió contrastar visiones técnicas, territoriales y sociales.

2.2 Desarrollo cronológico de la sesión

La actividad se desarrolló mediante **plataforma Zoom**, con grabación completa para su posterior difusión, interpretación simultánea al castellano y chat interactivo para la participación de los asistentes.

Se estructuró en **tres bloques temáticos principales**, cada uno presentado por un experto internacional que explicó su modelo de asesoramiento y compartió experiencias concretas:

Primera ponencia : Modelo de Asesoramiento Territorial – AgroBio Périgord, Francia
Ponente: Stéphanie Bomme-Roussarie

Stéphanie Bomme-Roussarie presentó la experiencia de **AgroBio Périgord**, asociación departamental francesa dedicada a la **agricultura ecológica**, integrada en redes regionales (Bio Nouvelle-Aquitaine) y nacionales (FNAB). Destacó las cuatro misiones principales: garantizar alimentación local y accesible, acompañar a agricultores desde la instalación hasta la transmisión, promover una agricultura campesina con granjas enraizadas en el territorio, y dinamizar proyectos colectivos. Para ello, trabajan en **binomios de personal técnico y profesionales locales**, asegurando que el acompañamiento refleje la realidad de cada territorio

Stéphanie hizo especial énfasis en los **circuitos cortos de comercialización** y en la introducción de productos ecológicos y locales en la restauración colectiva, como escuelas, hospitales y residencias. Para ello combinan **formación adaptada** sobre venta directa, comunicación y digital con el **acompañamiento a proyectos colectivos**, prestando apoyo en la organización, búsqueda de financiación y gestión interna de mercados, asociaciones de venta en cestas o tiendas compartidas. También desarrollan **filières territoriales**, es decir,

cadena de valor locales completas, en las que identifican y vinculan a productores, transformadores, canales de distribución y consumidores finales, abordando estrategias de marca, precios y públicos objetivo, siempre con un enfoque que busca accesibilidad alimentaria y justa remuneración para los agricultores.

Además, presentó los **Proyectos Alimentarios de Territorio (PAT)**, herramientas de política pública que permiten articular, a escala territorial, estrategias alimentarias comunes y generar espacios de colaboración entre actores que normalmente no trabajarían juntos, incluyendo productores, administraciones, escuelas y responsables de restauración colectiva.

Finalmente, Stéphanie subrayó que el éxito de su modelo de asesoramiento se basa en un **enfoque sistémico “de la fuerza al tenedor”**, apoyado en el **Collectif Alimentaire Agroécologique Périgord**, que integra seis estructuras capaces de intervenir en toda la cadena de valor, desde el acceso a la tierra hasta las cocinas, generando colaboraciones con entidades socias que actúan a diferentes niveles. Destacó la importancia de crear **redes de intercambio entre pares** –agricultor con agricultor, alcalde con alcalde, cocinero con cocinero– y de utilizar ejemplos prácticos y medibles que demuestren la viabilidad económica y social de los proyectos. Concluyó enfatizando que trabajar con todos los actores del territorio, integrando sus necesidades, es clave para garantizar resultados sostenibles y fortalecer la resiliencia de los sistemas alimentarios locales.

Segunda ponencia - Sistema Federado de Asesoramiento – Associazione Italiana per l'Agricoltura Biologica (AIAB), Italia

Ponente: Dr. Vincenzo Vizioli

Vincenzo Vizioli, presidente de **AIAB Umbria**, presentó la experiencia de la **Associazione Italiana per l'Agricoltura Biologica (AIAB)**, una organización federal que conecta asociaciones regionales, productores, técnicos y consumidores. Destacó que, aunque la agricultura ecológica crece en Italia, persiste el riesgo de que los intereses comerciales prevalezcan sobre los valores fundantes, y que la asistencia técnica aún carece de un marco normativo sólido, aunque se está avanzando en su alineación con el reglamento europeo.

Ante esta situación, AIAB ha desarrollado un **modelo propio de formación y asesoramiento experiencial** basado en la especificidad de la agricultura ecológica. Vizioli describió **intercambios de granja a granja**, donde agricultores y técnicos comparten experiencias y prácticas adaptadas a sus territorios; **jornadas demostrativas** con experimentos en campo, pruebas de maquinaria y estudios microbiológicos y pedológicos; y la **Escuela Experiencial**

Itinerante, que enseña horticultura y fruticultura ecológica en fincas, incluyendo la participación de ciudadanos y ciudadanas. Vizioli resaltó también el enfoque en **agricultura social**, integrando a personas en situación de vulnerabilidad, quienes reciben formación y pueden acceder a su inserción laboral.

También presentó el **proyecto GODO** (*Grupo Organizado de Demanda y Oferta*), una evolución de los grupos de compra solidaria, que acorta los canales de comercialización y sigue un protocolo que asegura transparencia en los precios, remuneración justa para los agricultores y retroalimentación directa de los consumidores sobre la calidad de los productos.

Finalmente, subrayó la importancia de **trabajar en colaboración entre técnicos, agricultores y consumidores**, fomentando la experimentación práctica, la innovación y el fortalecimiento de redes locales para consolidar la agricultura ecológica y su vínculo con el consumo local.

Tercera ponencia - Soluciones Tecnológicas para Canales Cortos de Comercialización (CCC) – Local Food Marketplace, USA

Ponente: Amy McCann

Amy McCann, cofundadora y CEO de **Local Food Marketplace (LFM)**, presentó esta plataforma pionera en Norteamérica, que busca poner la tecnología al servicio de los productores para fortalecer su participación en mercados locales y hacer viable la agricultura como profesión.

Durante su intervención, McCann introdujo los modelos de los **food hubs**, distribuidores de alimentos locales con origen identificado, de manera que los compradores conocen al agricultor y sus prácticas de cultivo. Además, explicó el funcionamiento de las **redes de food hubs y granjas**, donde negocios independientes colaboran para desarrollar su cadena de suministro, cubrir vacíos y trabajar con compradores grandes, promoviendo un **ecosistema equitativo de alimentos locales**.

Amy McCann explicó que **Local Food Marketplace (LFM)** integra tres herramientas complementarias: una **plataforma de ventas online y ERP** (Sistema de Planificación de Recursos Empresariales), que permite a los compradores acceder a información sobre los productores y sus prácticas; **Local Food Connect**, que facilita a los productores listar disponibilidad y precios y vender en múltiples mercados online a través de una única plataforma, manteniendo la cadena corta; y **Local Food Network**, que permite que granjas y food hubs colaboren, compartan suministros, cubran vacíos de producción y atiendan compradores grandes dentro de una red regional de negocios independientes.

La ponente también abordó los principales **desafíos** de los productores: márgenes dobles en ventas hub a hub, problemas logísticos, infraestructura limitada, adopción tecnológica y estandarización de productos. Para ello, LFM implementa **soluciones** como la planificación avanzada de rutas, pre-negociación de márgenes por categoría de producto, soporte técnico humano continuo, webinars, materiales educativos y estandarización de productos mediante IA.

Amy concluyó subrayando que la tecnología es una herramienta clave para **facilitar la participación de los productores en mercados locales, fortalecer redes regionales y promover un sistema alimentario equitativo y resiliente.**

3 Intercambio y networking

3.1 Participación activa durante las ponencias

El seminario generó interacción a través del chat de la plataforma, donde los participantes pudieron formular sus preguntas a los ponentes, que fueron contestadas en el espacio de debate, tras terminar las tres presentaciones.

3.2 Debate y consultas específicas

Durante el turno de preguntas, de aproximadamente 30 minutos, los participantes mostraron gran interés en profundizar en aspectos prácticos y estratégicos de los modelos presentados.

Sobre la supervivencia de los **mercados ecológicos**, Alberto Ruiz consultó acerca de las claves para mantenerlos viables. Stéphanie Bomme-Roussarie señaló que la venta directa del productor al consumidor es menos sensible a las fluctuaciones de consumo y precios, y destacó que la normativa francesa (como la ley Egalim) y los estudios sobre salud actúan como palancas importantes para promover la agricultura ecológica en restauración colectiva y otros ámbitos.

Vincenzo Vizioli profundizó en el **funcionamiento del proyecto GODO**, aclarando que se trata de una entidad de promoción social más que de intermediación comercial. Explicó que la logística y facturación se gestionan de forma colaborativa entre productores, que los productos se venden a menudo en cantidades consolidadas (pallets) y que los excedentes se destinan a iniciativas solidarias o educativas, reforzando así el vínculo con la comunidad y evitando desperdicios.

Por su parte, Amy McCann respondió las preguntas de Alfonso Lacuesta sobre **Local Food Marketplace (LFM)**, aclarando que los productores no pagan directamente por estar en la plataforma. Los food hubs y las granjas determinan cómo cubrir los costes mediante un margen sobre el producto, y la plataforma ofrece formación, soporte técnico humano, alojamiento de datos y adaptación a las necesidades de cada hub. Actualmente LFM está licenciada en EE. UU. y Canadá, aunque sus materiales y guías son accesibles globalmente. Amy resaltó que todo el soporte es proporcionado por personas, sin uso de bots, y que la plataforma optimiza la colaboración, la transparencia y la eficiencia en la cadena de suministro de alimentos locales.

En conjunto, el turno de preguntas permitió a los participantes aclarar dudas prácticas y comprender cómo estos modelos combinan innovación técnica, colaboración entre actores y sostenibilidad económica y social en canales cortos de comercialización.

3.2.1 Recursos técnicos utilizados

El encuentro se realizó a través de la plataforma **Zoom**, que permitió grabación de la sesión, chat interactivo y compartición de pantalla. Para facilitar la comprensión de las presentaciones y superar las barreras lingüísticas, se ofreció un **servicio de interpretación simultánea al castellano**, que permitió a las personas participantes seguir las intervenciones con facilidad e interactuar directamente con los expertos internacionales.

La grabación completa quedó disponible para distribución posterior a través del **canal de YouTube del proyecto** y la plataforma digital **ria-ccc.org**. Además, se implementó un **cuestionario de evaluación mediante Google Forms** para recopilar feedback y analizar la satisfacción de los participantes.

4 Resultados y evaluación

4.1 Aprendizajes principales identificados

El encuentro permitió identificar aprendizajes relevantes en torno al asesoramiento y fortalecimiento de canales cortos de comercialización a nivel internacional. Entre los más destacados se encuentran:

- La importancia de **adaptar los modelos de asesoramiento al contexto local**, combinando conocimiento técnico con experiencia de campo, como se observó en el enfoque de binomios técnicos-profesionales de Agrobio Périgord.

- La relevancia de **estructuras federadas o redes colaborativas**, que facilitan la cooperación entre productores, técnicos y consumidores, fomentan la innovación y aseguran la sostenibilidad económica y social de los proyectos, tal como se evidenció en AIAB y GODO en Italia.
- El potencial de la **tecnología para optimizar la cadena de suministro**, mejorar la transparencia y facilitar la participación de productores en mercados locales, ilustrado por Local Food Marketplace en EE. UU.
- La necesidad de integrar **estrategias sistémicas** que consideren todos los actores del territorio, desde el acceso a la tierra hasta la restauración colectiva, garantizando resultados sostenibles y medibles.
- La utilidad de combinar **formación práctica, demostraciones en campo y espacios de intercambio entre pares** como herramientas para consolidar capacidades y transferir conocimiento efectivo.

Estos aprendizajes permiten orientar futuras acciones de formación y acompañamiento a asesores, consolidando competencias que faciliten la replicación de experiencias exitosas en el contexto español.

4.2 Colaboraciones y seguimientos generados

El encuentro sirvió para **generar conexiones entre los participantes y los referentes internacionales**. Los expertos compartieron sus contactos y se ofrecieron a responder preguntas más específicas o colaborar en futuros proyectos que puedan interesar a los asistentes.

Durante la sesión se identificaron **oportunidades para adaptar experiencias internacionales a proyectos piloto en España**, especialmente en el ámbito de los circuitos cortos de comercialización y la restauración colectiva. Estas oportunidades serán analizadas posteriormente para determinar posibles líneas de trabajo específicas dentro de la **red RIA-CCC**.

La plataforma web del proyecto, a través de su **foro y canales de comunicación** (Telegram, LinkedIn), facilitará la continuidad del intercambio de experiencias, promoviendo la colaboración y el seguimiento entre los participantes.

En conjunto, estas interacciones y contactos constituyen un **punto de partida sólido para fortalecer la red de asesores especializados en canales cortos de comercialización**, fomentando la transferencia de buenas prácticas entre territorios y actores diversos.

5 Conclusiones y valoración

El encuentro virtual internacional del proyecto RIA-CCC permitió consolidar un **marco de conocimiento sólido sobre buenas prácticas de asesoramiento en canales cortos de comercialización**, integrando experiencias probadas en Francia, Italia y Estados Unidos. La diversidad de ponentes y participantes —técnicos, asesores, representantes de cooperativas, organizaciones territoriales y actores independientes— confirmó la pertinencia del enfoque **multiactor** del proyecto, capaz de generar aprendizaje mutuo y transferencia de conocimiento entre distintos contextos.

Las ponencias ofrecieron un **ecosistema de referencias complementarias**, combinando asesoramiento territorial, redes federadas de agricultura ecológica y soluciones tecnológicas avanzadas para la gestión de canales cortos, lo que proporciona un marco integral para fortalecer las competencias de los asesores españoles.

Durante la sesión se identificaron desafíos y oportunidades clave, como la necesidad de **adaptar experiencias internacionales al contexto español**, fortalecer la cooperación entre actores del territorio y aprovechar herramientas digitales para mantener el intercambio continuo de experiencias.

El encuentro logró **fomentar la interacción entre participantes y expertos internacionales, superando barreras lingüísticas** mediante el servicio de interpretación simultánea. Además, algunas personas participantes señalaron la necesidad de **continuar profundizando en las temáticas abordadas**, lo que refuerza la importancia de la continuidad del proyecto y de futuras sesiones formativas.

La valoración general del encuentro fue altamente positiva. Se logró promover la **interacción, el intercambio de conocimientos y la generación de contactos estratégicos**, que constituyen una base para fortalecer la red de asesores especializados en canales cortos de comercialización y avanzar en la replicación de buenas prácticas. Los materiales, recursos técnicos y contactos generados durante la sesión quedarán disponibles como **recursos permanentes para los participantes**, asegurando la continuidad del aprendizaje y la consolidación de la red RIA-CCC.