



PROGRAMA **PUENTES**

PRÁCTICAS
UNIVERSITARIAS
EN TERRITORIOS
SOSTENIBLES



TRABAJO FIN DE PRÁCTICAS (TFP) **PROYECTO DE APLICACIÓN DE LA** **AGENDA URBANA**

SISTEMA AGROALIMENTARIO TERRITORIALIZADO

COMARCA DE ALHAMA DE GRANADA



JAVIER CEPERO ALCAIN
RAÚL ALFONSO LÓPEZ

JULIO 2025

EL PROYECTO DE APLICACIÓN EN AGENDA URBANA (PAU)

1	Denominación del Proyecto y del Territorio.	Pg 3
1.1	Objetivos globales del proyecto de intervención.	Pg 3
1.2	Rescate y tratamiento de información de partida.	Pg 4
1.3	Diagnóstico de situación.	Pg 5
1.4	Estudio de casos similares y buenas prácticas.	Pg 18
2	Formulación del problema y evaluación de soluciones.	Pg 22
3	Proyecto de Aplicación de Agenda Urbana.	Pg 29
3.1	Denominación.	Pg 29
3.2	Objetivos Operativos.	Pg 29
3.3	Actores y roles en el proyecto.	Pg 29
3.4	Actividades Generales y Tareas Específicas.	Pg 30
3.5	Recursos necesarios y posibles	Pg 41
3.6	Fases para su implantación	Pg 42
3.7	Hoja de ruta territorial propuesta para el desarrollo del proyecto	Pg 44
3.8	Análisis de factibilidad para el desarrollo del proyecto	Pg 45
3.9	Incorporación y análisis de la perspectiva de género en el proyecto	Pg 58
3.10	Conclusiones	Pg 59
4	Bibliografía.	Pg 60

Anexos

Anexo 1. Abreviaturas utilizadas

Anexo 2. Ficha de proyecto de la entidad local

Anexo 3. Presentación del proyecto en Power Point

PROYECTO DE INTERVENCIÓN PARA LA APLICACIÓN DE LA AGENDA URBANA (PAU)

1 DENOMINACIÓN DEL PROYECTO Y TERRITORIO.

1.1 OBJETIVOS GLOBALES DEL PROYECTO DE INTERVENCIÓN.

1. Actualizar, profundizar o reorientar el trabajo anterior, adaptándolo a los nuevos datos disponibles (por ejemplo, el Censo Agrario de 2020 o nuevas iniciativas locales).
2. Validar el diagnóstico y comprobar qué avances se han producido desde 2021.
3. Reactivar el contacto con actores clave (ayuntamientos, agricultores, asociación Tierra de Aguas TdA).
4. Diseñar nuevas propuestas viables, en línea con los objetivos de sostenibilidad, fijación de población, impulso del empleo joven, y transición agroecológica.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS DEL PROGRAMA DE PRÁCTICAS

1. Adquisición de conocimientos (Saber)
2. Conocer el perfil de mujeres y hombres existentes en la zona de actuación (análisis sociodemográfico)
3. Conocer el perfil de productores/as agroalimentarios de la zona.
4. Conocer las diferentes fuentes de referencia para la obtención de datos necesarios para el proyecto.
5. Saber determinar las relaciones fundamentales entre los diferentes tipos de actores o agentes que intervienen en el mercado agroalimentario y laboral existente en la propia zona
6. Conocer con antelación el potencial de actividades generadoras de oportunidades susceptibles de ser aprovechadas por mujeres y jóvenes que se requerirán en la zona
7. Conocer todos los recursos de formación, empleo y asistenciales con los que se puede contar, así como los dispositivos públicos existentes que pueden colaborar en el desarrollo del proyecto
8. Dominar el diseño de proyectos y solicitudes de financiación.

Desarrollo de habilidades (Saber hacer)

1. Capacidad de identificar y relacionar los funcionamientos de los diferentes tipos de agentes o actores dentro del contexto de intervención en su territorio
2. Capacidad de observación. Observación participante.
3. Capacidad de análisis y registro de información cualitativa y cuantitativa.
4. Capacidad de relacionar los conocimientos de su formación con nuevos conocimientos y las

necesidades del proyecto

5. Capacidad de trabajo en equipo en el contexto del dispositivo técnico de Comarca
6. Capacidad de identificar oportunidades socioprofesionales y de emprendimiento en su territorio

Desarrollo de actitudes (saber estar)

1. Actitud de implicación con el proyecto.
2. Capacidad de empatía y generosidad.
3. Actitud de respeto con los diferentes actores del territorio y su formación.
4. Actitud de empatía con mujeres emprendedoras sociales y empresariales.
5. Capacidad de interacción con personas y entidades implicadas en su proyecto

1.2 RESCATE Y TRATAMIENTO DE INFORMACIÓN DE PARTIDA.

Como fuentes primarias hemos utilizado:

REDIAM (Red de Información Ambiental de Andalucía): Plataforma de la Junta que proporciona datos ambientales espaciales (shape, ráster, WMS, WFS, WCS) sobre clima, suelos, vegetación, espacios protegidos, riesgos naturales, etc. Ha sido clave para elaborar cartografía sobre temperatura y precipitaciones.

Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA): Fuente principal de datos demográficos, económicos y territoriales, incluyendo estadísticas del Censo Agrario y cartografía municipal, comarcal y provincial.

Datos Espaciales de Referencia de Andalucía (DERA): Servicio del IECA que ofrece cartografía temática en formatos shape y ráster, imprescindibles para representar usos del suelo, relieve, infraestructuras y límites administrativos.

Sistema de Información Multiterritorial de Andalucía (SIMA): Banco de datos del IECA con indicadores socioeconómicos a nivel municipal, utilizados para contextualizar la realidad demográfica y económica de la comarca.

Instituto Nacional de Estadística (INE): Fuente de datos oficiales para análisis comparativos a escala nacional, provincial y municipal (población, agricultura, empleo, etc.).

Consejería de Agricultura, Pesca, Agua y Desarrollo Rural (Junta de Andalucía): Proporciona datos actualizados sobre explotaciones agrícolas y ganaderas, producción ecológica y empresas agroalimentarias

Consejería de Sostenibilidad, Medio Ambiente y Economía Azul (Junta de Andalucía): Creada en 2022 para gestionar medio ambiente, recursos marinos y sostenibilidad.

Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO): Macroministerio creado en 2020 que integra competencias en medio ambiente, agua, energía y demografía

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA): Proporciona información cartográfica e

indicadores sectoriales a través de su Infraestructura de Datos Espaciales (IDE) e INSPIRE.

Instituto Geográfico Nacional (IGN): Fuente de cartografía oficial nacional, incluyendo ortofotos y datos de uso del suelo como CORINE Land Cover.

Catálogo de Servicios INSPIRE (MAPA): Permite la visualización de servicios WMS/OGC relacionados con Denominaciones de Origen Protegido (DOP/IGP), empresas agroalimentarias, bodegas y agroturismo.

Confederación Hidrográfica del Guadalquivir (MITECO): Base de datos espacial sobre agua, captaciones, regadíos, riesgo de inundaciones y especies invasoras, utilizada para analizar la vulnerabilidad hídrica del territorio.

Como parte de la obtención primaria de datos también se ha recurrido a entrevistas, las visitas sobre el terreno y las encuestas realizadas a través de formularios de Google.

Entre los informes y fuentes de información secundaria consultados está el anterior Trabajo de Fin de Prácticas realizado por Jaime Quintero en 2021 sobre el Sistema Agroalimentario en la comarca, en el que encontramos un increíble trabajo de diagnóstico pormenorizado de la situación en la que se encuentra el sistema, mediante el análisis estadístico y la generación de cartografía temática.

Otra de las fuentes secundarias utilizadas ha sido el Informe de la Oficina Comarcal Agraria, que al igual que el TFP anterior realiza un diagnóstico del estado del sistema agroalimentario, en este caso algo más actualizado y global, puesto que tiene en cuenta la totalidad de los municipios de la Comarca de Alhama y los datos completos del censo agrario de 2021. Además se han consultado los informes de las jornadas de Canales Cortos de Comercialización realizadas en la comarca que nos importan una información valiosísima en cuanto a la estructura de comercialización en la comarca y la disposición de la misma a implementar estos modelos de comercialización.

1.3 DIAGNÓSTICO DE SITUACIÓN

Principales dificultades en el desarrollo del proyecto

Antes de abordar el análisis pormenorizado del sistema agroalimentario, considero pertinente exponer una serie de dificultades personales y metodológicas que han condicionado el desarrollo de este trabajo y que, a su vez, han enriquecido el proceso de aprendizaje. Al no ser originario de la comarca, una parte sustancial del esfuerzo inicial se ha destinado al descubrimiento del territorio, a la comprensión de sus dinámicas internas y a la identificación de unas problemáticas que para un residente serían evidentes. Esta condición de observador externo ha requerido un ejercicio constante de inmersión y diálogo para captar los matices de la realidad local conocer a los actores principales, hablar con los vecinos, etc.

A esta barrera geográfica se le ha sumado la de no provenir de una familia con tradición agrícola. Mi experiencia previa se limitaba a una pequeña huerta familiar que mantuvimos de forma intermitente para autoconsumo, por lo que mi conocimiento sobre las problemáticas generales del sector agrario se basaba en lo poco que damos en Ciencias Ambientales sobre producción agroganadera, en la investigación autodidacta y en la información que trasciende a los medios de comunicación. Por tanto, ha sido un reto personal y profesional conectar ese conocimiento más teórico con la compleja y a menudo sufrida realidad que viven los agricultores en su día a día.

Finalmente, el desarrollo del trabajo de campo se ha visto condicionado por una limitación logística: la de no disponer de un vehículo propio. Esto ha exigido una planificación meticulosa de cada visita y ha limitado la libertad para moverme por el territorio de forma espontánea, dependiendo en gran

medida de la disponibilidad y colaboración de los actores locales y del equipo técnico del programa. Si bien ha sido un obstáculo, también ha fomentado un enfoque más colaborativo y ha puesto en valor la generosidad de las personas que me han facilitado los desplazamientos, convirtiendo cada salida en una oportunidad de aprendizaje compartido.

Diagnóstico de la situación del sector agroalimentario

Una vez establecido este marco, el diagnóstico se adentra en las problemáticas estructurales del sistema agroalimentario. Sabemos que Andalucía será una de las regiones que sufrirá en mayor medida los impactos del cambio climático y lo hará especialmente el sector agroalimentario. El aumento de la temperatura generará un incremento de la demanda hídrica, que junto con la caída de las precipitaciones y por tanto la menor disponibilidad de recursos hídricos puede provocar déficit hídrico en los cultivos que sumado al incremento de la torrencialidad, la erosión y pérdida de suelo, la prolongación de la época de plagas y su mayor impacto provocarán una merma en la producción y pérdidas de cosecha (Sanz & Galán, 2020). Por todo ello debemos adoptar los cambios pertinentes en los métodos de producción para transformar el sistema agroalimentario en uno rentable y resiliente ante el cambio climático.

Antiguamente en la Comarca, como en el resto de la España rural se llevaban a cabo las técnicas tradicionales de producción de alimentos, en agricultura era común la rotación de cultivos, la recolección del estiércol del propio ganado para la fertilización de la tierra, la selección artificial de características interesantes para conformar variedades adaptadas a las condiciones locales del suelo, clima y resistentes a las distintas plagas, que a su vez eran menos frecuentes debido a la mayor biodiversidad que presentaban estos cultivos y se labraban las tierras lo justo con aperos ligeros tirados por bestias, que evitaban la compactación excesiva del terreno, además de los sistemas de riego tradicionales por acequias, escrupulosamente mantenidas y comunitariamente gestionadas eran la perfecta solución en caso de ser necesario el riego, albergando en su trayecto un ecosistema artificial de rivera muypreciado.

La ganadería por otro lado estaba más ligada que en la actualidad a la agricultura, los restos vegetales eran utilizados para alimentar al ganado, los purines y estiércol producidos por los mismos se utilizaban para fertilizar la tierra, el pastoreo extensivo y la trashumancia, completamente sostenibles y en equilibrio con el medio ambiente, eran muy habituales, existían también razas regionales adaptadas a las particularidades de cada territorio, aportando en variabilidad genética, resistencia a parásitos, y resiliencia ante episodios de epidemias entre el ganado. En definitiva, se llevaba a cabo una producción agroalimentaria con escasos impactos negativos, muy holística y que, a pesar de su dureza y vulnerabilidad a las malas cosechas, servía mejor o peor como sustento para infinidad de familias.

Con la llegada de la revolución verde se desconectó la agricultura de la ganadería, habían surgido los fertilizantes inorgánicos, ya no era necesario estar acumulando y distribuyendo el estiércol del ganado, llegó la maquinaria pesada, para acabar con las largas jornadas para labrar la tierra, dejaban de ser necesarios multitud de trabajadores y las bestias de tiro. Además, llegaron los agroquímicos, herbicidas para acabar con la “malas” hierbas, insecticidas, fungicidas, plaguicidas en general, no queríamos más vida que la que se sembrase. Variedades patentadas seleccionadas por su aspecto, resistencia al transporte, resistencia a enfermedades, pero no seleccionadas por generaciones de agricultores por su sabor, su resistencia a las condiciones específicas del clima y el suelo local, Organismos Modificados Genéticamente (OMG), para que sea la única planta que resistan a los herbicidas que hemos creado y así fumigar aún con menos miramientos.

Al principio esto fue muy bien, la productividad de la tierra se disparó, la mano de obra necesaria era una décima parte de la necesaria anteriormente, esto para los productores era genial, no tanto para las familias de jornaleros que vivían de labrar tierras ajenas, que tuvieron que migrar a las grandes

ciudades en busca de trabajo. Los insumos eran asequibles, agroquímicos, combustible, maquinaria, si necesitabas un crédito se te concedía y con las rentabilidades que se manejaban se pagaba en poco tiempo. Sin embargo, no podía ser todo tan bonito. La productividad empezó a caer, la fertilidad natural del suelo se perdió por completo por el laboreo excesivo, el propio suelo orgánico se perdió en zonas de cultivos leñosos en pendiente, por ejemplo, siendo cada vez más necesarios los fertilizantes (Menegat et al., 2022). Habíamos convertido los diversos agroecosistemas en monocultivos intensivos de plantas débiles y con mínima variabilidad genética, el paraíso de cualquier parásito, los plaguicidas cada vez eran más necesarios y estas plagas se hacían resistentes a los mismos con facilidad. Ahora tenemos una explotación que pierde suelo y fertilidad año tras año, que depende de la industria agroquímica para suministrarle cada etapa de su producción, plantones o semillas patentadas, abonos inorgánicos, plaguicidas, herbicidas, etc. Todo esto sumado a que ya no vale con comercializar la producción en los mercados y tiendas locales, dependemos también de intermediarios que comercialicen nuestra hiperproducción cuanto más lejos mejor, para así no vender a pérdidas, (Altieri, 1999).

En la ganadería pasó lo mismo, se encontró como solución al abastecimiento de productos animales la estabulación de por vida del ganado para producir el volumen que el mercado demandaba, animales también fruto de una selección artificial y en ocasiones de modificaciones genéticas para que, en lugar de madurar por ejemplo un pollo en 4 meses hasta los 900 gramos, lo haga en la mitad de tiempo hasta los 4,2 kg. Pasaron a ser alimentados con piensos transgénicos que son los únicos que se pueden producir a la escala necesaria, puesto que no se mueven, ni pastorean, ni se ejercitan y su alimentación es de peor calidad sufren de enfermedades, por lo que se les atiborra a medicamentos y antibióticos, que pasan posteriormente a sus tejidos, leche, etc. (Altieri, 1999). Debido a la altísima densidad en la que se encuentran, en la zona en la que se implanta una macrogranja el suelo queda contaminado indefinidamente por el volumen de purines producido, pudiendo llegar esta contaminar los acuíferos de alrededor, la contaminación atmosférica y olfativa es también desproporcionada. Después de esta inactividad, la selección de variedades que se desarrollan sobrenaturalmente rápido y en 4 veces lo que lo harían de forma natural y la alimentación recibida y medicamentos suministrados la carne y subproductos generados es de mucho peor calidad nutricional, en comparación con la producida de manera tradicional, además de contener como ya hemos dicho en gran medida los medicamentos y antibióticos suministrados a los animales.

La agricultura convencional depende en exceso de la tecnificación, es decir, asistencia técnica, que hay que pagar; maquinaria, es decir costes de combustible, inversión inicial inmensa, costes de reparación y mantenimiento elevados; de las compañías que nos venden cada campaña las semillas estériles patentadas modificadas genéticamente; de fertilizantes inorgánicos, producidos por multinacionales con elementos naturales escasos, como los fosfatos, que dependen enormemente de la estabilidad del mercado mundial, pudiendo y de hecho encareciéndose ante cualquier conflicto internacional como guerras, aranceles, etc, utilizándose a menudo en exceso y contaminando los suelos, las aguas superficiales y subterráneas; dependen cada vez más de plaguicidas, puesto que no existe a penas variabilidad genética, ya que se dejaron de cultivar variedades locales acabando con la biodiversidad de los cultivos y contaminando el entorno y depende finalmente de intermediarios que busquen salida a la inmensa producción alcanzada fruto de tanta tecnificación. Todo para que los productos de los supermercados granadinos como los espárragos no vengan de La Vega, sino que vengan en este caso por ejemplo de Perú y los nuestros se vayan para Europa, perdiendo toda soberanía alimenticia y participando uno de los mayores sinsentidos de la sociedad humana.

Envejecimiento y falta de innovación en el sector

La avanzada edad de los agricultores españoles es una de las razones de la ausencia de las nuevas tecnologías o apuestas más innovadoras dentro del sector. Según datos de la Oficina de Estadística de la Unión Europea, nuestros agricultores superan la edad media europea. En concreto

aproximadamente el 33% de los agricultores y ganaderos españoles tienen más de 65 años y sólo un 3,7% está por debajo de los 35.

La falta de relevo generacional implica un paso atrás en el grado de innovación que exigen hoy los mercados, anquilosando en el campo las viejas costumbres, los viejos cultivos y los viejos métodos de cultivo.

El problema del envejecimiento en nuestro campo esta fundamentalmente causado por la falta de atractivo y de oportunidades que ofrece el agro a la juventud. Nuestros chicos y chicas rurales ven a diario las dificultades por las que pasan sus padres y alentados por estos intentan buscar alternativas ocupacionales alejadas de la agroalimentación.

La solución a este problema debería comenzar por políticas acertadas de desarrollo rural en el que la mejora de las infraestructuras, internet a velocidad adecuada, carreteras, accesibilidad a diversos servicios como entidades bancarias, ocio etc...atrajera a los más emprendedores.

En paralelo, actividades de formación en nuevas tecnologías junto a las propias de capacitación agrícola, ganadera o agroindustrial, facilitaría la modernización y la adaptación a las nuevas técnicas de mercadotecnia, el comercio en línea... aumentando las posibilidades de comercialización de sus productos fuera de los canales tradicionales.

Este acceso a las nuevas tecnologías y al conocimiento facilitaría conocer y percibir los anhelos de los nuevos consumidores y le proveería de herramientas para adaptarse a estos y crear nuevos nichos de mercado.

Cambio climático

Las oscilaciones climáticas extremas que provocan estrés hídrico y térmico, la escasez de agua, son aspectos que el agricultor no puede controlar sin ayuda y que afectan tanto a la producción en volumen, como a la calidad final. Las tendencias del mercado a veces fuerzan la máquina exigiendo a los productores cultivos no adaptados a la realidad del entorno, como es el caso de las variedades comerciales que al estar producidas principalmente por sus cualidades estéticas y resistencia al transporte y no precebilidad, se pierde la adaptación al territorio y a las condiciones meteorológicas del mismo de las variedades locales, con menores requerimientos hídricos, mayor resistencia a altas temperaturas y en definitiva más adaptadas a la aridez de nuestros climas

Además el impacto del cambio climático será aún mayor en el mediterráneo y concretamente en Andalucía.

Es bien conocido también como las sequías hacen que los cultivos sean más susceptibles a plagas (Sanz & Galán, 2020). Por otra parte, los efectos de un patógeno pueden ser muy graves cuando la variabilidad genética de un cultivo es baja en un área, como sucede en extensas áreas especializadas en un solo cultivo, ya sea olivar, cereal, etc. (Sanz & Galán, 2020).

Desfase tecnológico

Ese envejecimiento de la parte inicial del proceso productivo impide igualar al resto de los sectores en el esfuerzo tecnológico en marcha siendo uno de los grandes retos del sector agroalimentario.

Si bien una gran parte del sector, sobre todo la industria alimentaria ya ha empezado a renovar y aplicar nuevas tecnologías a los procesos incrementando la cadena de valor de la producción, el sector agrícola debe renovarse e invertir en la renovación tecnológica que será crucial en las próximas décadas.

El constante aumento de la población supondrá un incremento de la demanda de alimentos, el aumento de las restricciones sanitarias, ambientales, etc... de la propia industria va a obligar al sector agrícola a la implantación de soluciones tecnológicas que mantengan el ritmo de la producción de

alimento.

Incremento de las regulaciones y competencia desleal

Cada vez más el agricultor tiene que lidiar en el mercado con productos procedentes de otros países que han sido cultivados con controles sanitarios, sociales, laborales etc... más laxos que les permiten reducir los costes de producción y acceder a los mercados a precios mucho más bajos. Incluso a veces, introducidos fraudulentamente como producto nacional por algunos miembros insolidarios y desvergonzados del sector.

Tuve la oportunidad de conocer a una trabajadora de la Oficina Comarcal Agraria (OCA) de Santa Fé que aunque trabaja principalmente en su comarca, también ha realizado trabajos en la comarca de Alhama y gran parte de los problemas son comunes, además de los procedimientos administrativos. Su labor es fundamental para entender la aplicación práctica de la normativa y la realidad de las explotaciones desde la perspectiva de la administración.

El trabajo de esta técnica consiste en la realización de los controles de campo y documentales a los agricultores que, habiendo solicitado las ayudas de la Política Agraria Común (PAC), son seleccionados anualmente por sorteo. Estos controles se enmarcan en la normativa de la Condicionalidad Reforzada y suponen una verificación directa en el terreno.

Su labor se puede desglosar en dos áreas principales:

1. Inspección de Campo: El perito se desplaza a cada una de las parcelas declaradas para comprobar *in situ* varios aspectos clave:
 - Verificación del Cultivo: Constata que el cultivo declarado coincida con el existente, que se encuentre en estado productivo y que su manejo sea el adecuado.
 - Cumplimiento de la Normativa Ambiental y Geográfica: Revisa el cumplimiento de requisitos específicos según la ubicación de la parcela (si está en zona ZEPA, de influencia forestal, de peligro de incendios o cercana a cauces de agua).
 - Manejo del Suelo según la Pendiente: Un punto crítico de su inspección es la gestión del suelo. Por ejemplo, en parcelas de cultivos leñosos con una pendiente media superior al 10%, es obligatorio mantener una cubierta vegetal del 1 de octubre al 31 de marzo. Fuera de ese periodo, está prohibido labrar a favor de la máxima pendiente o realizar labores profundas que puedan favorecer la erosión.
 - Control del Riego y Barbechos: Comprueba la existencia de sistemas de riego, para los cuales el agricultor debe presentar los permisos correspondientes, y verifica que el manejo de los barbechos se ajuste a las fechas y prácticas establecidas.
 - Estado General de la Explotación: Durante la visita, documenta cada recinto con fotografías y verifica la ausencia de irregularidades, como la presencia de basuras o residuos.
2. Control Documental: De forma complementaria, se realiza una revisión de la documentación de la explotación de los últimos tres años, que incluye:
 - El cuaderno de explotación.
 - Las facturas de compra de productos fitosanitarios.
 - El certificado de la Inspección Técnica de Equipos de Aplicación de Fitosanitarios (ITEAF) de la maquinaria.

Según su testimonio, aunque el control es exhaustivo, no es habitual encontrar "barbaridades", lo que sugiere un nivel de cumplimiento normativo generalmente bueno por parte de los agricultores inspeccionados.

Esta visión desde la administración, centrada en la verificación del cumplimiento normativo en el terreno, ofrece un contrapunto valioso y una perspectiva pragmática que enriquece el diagnóstico general del sector. A continuación, se presentan sus respuestas a la encuesta realizada.

1. ¿Qué porcentaje de los beneficiarios se les controla cada año?

El porcentaje no lo sé. Hay zonas que siempre reciben más controles que otras pero no sé en qué se basan y por qué a veces repiten agricultores de un año a otro cuando el control salió favorable. Es uno de los sins entidos de esto.

2. Se controla a los beneficiarios de cualquier ayuda de la PAC o únicamente por cultivo ecológico o cómo? He visto que se estableció una solicitud única de ayudas

La mayoría de los que caen en control realizan agricultura convencional, algunos, sostenible, pero es raro que sea alguien que practique agricultura ecológica. Para eso había, no sé si ahora hay ayudas específicas. Hace años sí estuve haciendo controles en ecológico. Recientemente, han sido las ayudas agroambientales las que hemos controlado, en la que fundamentalmente se controlaba que mantuviese una cubierta vegetal de unas dimensiones concretas.

3. Todo este control y en parte asesoría a los agricultores imagino que es pagado por la junta no?

Las ayudas y el dinero para controlarlo viene de la Unión Europea. Los agricultores suelen ser socios de cooperativas cuyos técnicos los asesoran. Si requieren de otro técnico lo pagan ellos.

4. Si no me equivoco las exigencias dependen en parte de donde está el cultivo, ¿varían mucho de una a otra?

La normativa establece ciertos requisitos más restrictivos en cuanto al manejo si el cultivo se encuentra en ciertas zonas. Por ejemplo, hay que dejar una franja de protección cerca de cursos de agua donde no puedes aplicar fitosanitarios. En las zonas de nidificación de ciertas aves también debes limitar el manejo en la época de cría. O en zona forestal y de peligro de incendios, los permisos para quemar restos de poda están más limitados.

5. Los agricultores pueden solicitar la subvención para parte de una parcela y en una subdivisión no cumplir con los requisitos? o debe ser un todo o nada

Todo lo que los agricultores soliciten, que puede ser parte de una parcela, o de un recinto, porque las parcelas pueden estar divididas en varios recintos, debe cumplir los requisitos. Nos guiamos por la referencia catastral, por ejemplo, un agricultor declara 2,5 ha de la parcela: 18-52-13-232-4. El primer número hace referencia a la provincia, el segundo al municipio, el tercero es el polígono, el cuarto es la parcela y el quinto es el recinto. A lo mejor ese recinto tiene un total de 7,2 ha pero su parte sólo abarca 2,5. Yo controlo sólo su parte.

6. Al ser el control programado no existe la posibilidad de que por ejemplo dismantelen el riego no autorizado antes de que llegues al terreno?

Por supuesto que pueden modificar lo que quieran antes de que yo llegue. Con el tema del riego, o me insisten en que hace mucho tiempo que no riegan porque el pozo se secó, cosa que escucharé menos este año por lo que ha llovido, o simplemente, si están regando sin que puedan aportarme documentación, les supone una reducción de la ayuda de entre un 3 y 5 %, nada más. Y las incidencias que tengan en sus parcelas no son acumulativas. La reducción es la misma. Sí te digo que, en los últimos años, algunos controles llevan asociados otro control paralelo de HPPA (Higiene de la Producción Primaria Agrícola y del Uso de Productos Fitosanitarios), donde las incidencias suponen sanciones. Y si se trata de usar productos cancelados o usados en cultivos donde no se permiten, así como exceder la dosis permitida, la sanción puede ser gorda. Te paso el enlace donde consultamos estos datos:
<https://www.mapa.gob.es/es/agricultura/temas/sanidad-vegetal/productos-fitosanitarios/registro-productos/>

8. ¿Controlas todo tipo de cultivo? También vega, invernaderos, hidropónico, frutales y demás?

Puedo ver cualquier cosa que declaren, pero normalmente, parcelas de herbáceos o leñosos, y de éstos últimos, suelen ser olivos o almendros, pero lo que me encuentre...

9. ¿Cuál era tu comarca y tu puesto exactamente?

Mi comarca es Santa Fé, a veces voy de refuerzo a Iznalloz o incluso salgo de Granada, donde haga falta si ya he terminado mi zona. Yo soy Ingeniero Técnico Agrícola y mi puesto sería Técnico de campo de la Junta de Andalucía en la Oficina Comarcal Agraria de la comarca de la Vega de Granada en Santa Fé.

11. ¿Cómo es tu relación con los agricultores? ¿Te ven como una ayuda o más bien como un problema?

Muchos agricultores se inquietan con el control, normal. Y no deja de ser un fastidio porque tienen que preparar muchos papeles. Salvo excepciones, normalmente tengo un buen trato con ellos. Yo trato de ayudarles. Normalmente son los técnicos de las cooperativas los que les preparan la mayoría de los papeles y, como estos controles llevan muchos años haciéndose, saben lo que tienen que entregar y cómo, aunque aún me sorprende con las chapuzas que me entregan algunos. En alguna ocasión, si no están en ninguna cooperativa y están muy perdidos, les aconsejo que busquen un técnico para preparar los papeles. Pero sí, si no es por las cooperativas, muchos estarían perdidos. Con respecto a los beneficios que realmente ellos obtienen, nunca me lo van a decir. Sólo hay quejas.

12. ¿Qué quejas les escuchas más habitualmente?

Se suelen quejar de que el campo no da dinero, que las ayudas son insuficientes, que no llueve (este año no me lo dirán). También se quejan de que la normativa cada vez está siendo más restrictiva, que los quieren echar del campo...

13. Algo más subjetivo, ¿crees que está bien pensado el sistema de ayudas y de control? ¿Cómo crees que se podría mejorar?

No estoy nada de acuerdo con el sistema de ayudas, a los pequeños agricultores se les ayuda poco. Les compensa a los terratenientes. Y en ganadería las ayudas son mucho mayores, pero yo diría que algo falla en el sistema si tienes que subvencionar a los agricultores. Ya sabemos a dónde se va la pasta...

14. ¿Cómo de difíciles son los trámites para los agricultores? ¿Crees que los agricultores tienen los conocimientos y la asistencia suficiente?

Hay veces que surgen nuevas técnicas y las cooperativas organizan charlas para explicar o asesorar a los agricultores. O es la Junta la que lo promueve. Pero muchos agricultores veteranos tienden a mantener las prácticas que llevan haciendo toda la vida, ajustándose a la normativa, por supuesto, pero les cuesta más innovar. No obstante, como muchos están asesorados por técnicos, éstos suelen estar más al día y pueden aconsejarles ciertas prácticas. Pero si hay o no tendencia al cambio, no es lo que yo veo en mis controles.

15. Algunos agricultores están optando por, en lugar de pasarse al ecológico que les es más restrictivo, adoptar libremente prácticas regenerativas que al fin y al cabo no están reguladas y no son de obligado cumplimiento con el objetivo de regenerar el suelo y mejorar la producción. ¿Sabes si esto se está dando en tu zona o en Granada?

Ahora se están restringiendo cada vez más las labores como te había comentado. A lo largo de estos años he visto zonas en Andalucía donde se han creado cárcavas monumentales, o verle un exceso de raíces a los olivos porque la tierra se ha lavado por un exceso de labores que han dejado el suelo

desnudo año tras año. Y el exceso de productos fitosanitarios ha provocado que haya zonas donde ya ni siquiera salga hierba. Por el contrario, en otras zonas provocan resistencias y ya no sirven ciertos productos químicos para eliminar el problema de plagas o malas hierbas, donde habría que elevar dosis o hacer otras mezclas de venenos. Y si la normativa no lo permite, lo que ocasiona es una menor producción. Creo que poco a poco se están eliminando más prácticas nocivas, pero, obviamente, la agricultura ecológica no es la solución en muchos casos. Conclusión, normal que los agricultores se quejen.

16. ¿Qué documentación se les controla?

Pedimos el cuaderno de explotación puedes verlo en:

<https://juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescaaguaydesarrollorural/areas/agricultura/cuaderno-explotacion.html> , las liquidaciones de cosecha, en el caso del maíz pedimos la factura de compra para comprobar si es OMG (Organismo Modificado Genéticamente), las facturas de productos fitosanitarios, carnet de aplicador, ITEAF de la maquinaria, certificado de gestión de envases (SIG-FITO), documentación de riego, fundamentalmente. Y siempre de los tres últimos años.

En conclusión, sus respuestas no solo confirman muchas de las problemáticas detectadas, sino que añaden una capa de complejidad y matices que es imposible obtener de los documentos oficiales.

He podido comprender que el sistema de control de las ayudas de la PAC, si bien es administrativamente muy riguroso y detallado, está lleno de contradicciones. Por un lado, se realiza una inspección exhaustiva que abarca desde la gestión del suelo en pendientes superiores al 10% hasta la revisión de facturas y cuadernos de explotación de los últimos tres años. Pero, por otro lado, el propio sistema presenta lo que la técnico denomina "sinsentidos", como un mecanismo de sorteo que a veces repite controles sobre agricultores que ya han demostrado cumplir con todo. Esta dualidad genera una sensación de arbitrariedad que se suma a la ya pesada carga burocrática.

Lo que más me ha llamado la atención es la confirmación de la enorme vulnerabilidad del agricultor individual frente a esta maquinaria administrativa. La perito subraya una y otra vez la ansiedad que los controles generan en los productores y el fastidio que supone la preparación de tantísimos papeles. Su afirmación de que, si no fuera por la asistencia técnica de las cooperativas, "muchos estarían perdidos", es reveladora. Demuestra que no estamos ante un sistema diseñado para ser accesible, sino ante uno que fomenta una dependencia estructural, donde la autonomía del agricultor queda supeditada a su capacidad para pagar un asesoramiento externo o a su pertenencia a una estructura mayor.

Quizás el punto más crítico y valiente de su testimonio es su visión sobre el propio modelo de ayudas. Escuchar a una funcionaria afirmar con rotundidad que el sistema no está pensado para ayudar a los pequeños agricultores, sino que beneficia principalmente a los grandes terratenientes, es una validación demoledora del diagnóstico. Su reflexión sobre la lógica misma de las subvenciones, cuestionando qué falla en un sistema que necesita ser permanentemente subvencionado para sobrevivir, se alinea perfectamente con la percepción general de que el campo, simplemente, "no da dinero".

Finalmente, su experiencia en campo me ha permitido entender la tensión existente entre la normativa ambiental y la práctica agrícola diaria. Sus descripciones de "cárcavas monumentales" por la erosión o de suelos donde "ya ni siquiera sale hierba" por el exceso de químicos y la compactación son la prueba viviente del porqué de las regulaciones cada vez más restrictivas. Los agricultores perciben estas normas como un intento de "echarlos del campo", pero gracias a su perspectiva, he podido comprender que son, en realidad, una consecuencia directa y necesaria de un modelo de producción que ha llevado al límite la salud de los agroecosistemas.

En definitiva, este diálogo me ha permitido construir una imagen mucho más completa y humana de la situación. Un sector atrapado en una paradoja: dependiente de unas ayudas que considera injustas, sometido a un control exhaustivo que solo puede superar con ayuda externa, y empujado a cambiar sus prácticas no por un incentivo de rentabilidad, sino por una normativa que responde a los daños

causados en el pasado. Este testimonio ha sido clave para confirmar la urgencia de proponer alternativas, como las desarrolladas en este proyecto, que busquen devolver la autonomía, la dignidad y la viabilidad económica a los agricultores de nuestra comarca.

Los nuevos consumidores

El acceso ilimitado a la información, al conocimiento y demás de las nuevas generaciones está creando una nueva legión de consumidores que demandan productos económicos, más variados, más duraderos y todo ello sin afectar al medioambiente, además surgen nuevas tendencias de consumo, los denominados “superalimentos”, los alimentos “funcionales” y aquellos que suponen nuevas y variadas fuentes de nutrientes, todo ello en un mercado con productos cada vez menos procesados, con menos aditivos y más naturales.

Los precios

Con demasiada frecuencia nos encontramos con noticias acerca de las protestas de grupos de agricultores regalando o tirando a la basura toneladas de productos del campo. Pepinos, tomates, etc., en perfecto estado debido a que los precios que les ofrecen no cubren ni siquiera los costes de recogida. Sin embargo, también oímos y vemos diariamente como los precios de venta al público de esos mismos productos han sido incrementados en unos valores exageradamente vergonzosos, con los argumentos de siempre gastos de clasificación, limpieza, envasado etc...

Para analizar esta situación contamos con el Índice de precios en origen y destino de los alimentos (IPOD) elaborado mes a mes por la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG). Este índice se calcula según:

$$IPOD = \frac{\text{Precio en destino (€/kg)}}{\text{Precio en origen (€/kg)}}$$

Por tanto, nos da información sobre en cuantas veces se incrementa el precio de un producto en destino, respecto al precio que se le paga al productor en origen.

PRODUCTO	PRECIO ORIGEN (€/kg)	PRECIO DESTINO (€/kg)	DIFERENCIA PRECIO ORIGEN-DESTINO (1)	DIFERENCIA PORCENTUAL ORIGEN - DESTINO	IPOD
ACEITUNAS DE MESA	1,23	7,65	6,22	522%	IPOD AGRÍCOLA 4,08
ACEITE OLIVA VIRGEN EXTRA	3,50	5,66	1,62	62%	
ACELGA	0,69	2,75	3,99	299%	
ALCACHOFA	1,01	3,53	3,50	250%	
BERENJENA	0,34	2,02	5,94	494%	
BROCOLI	0,57	2,75	4,82	382%	
CALABACIN	0,29	1,80	6,21	521%	
CEBOLLA	0,30	2,25	7,50	650%	
CHAMPIÑÓN	2,95	5,20	1,76	76%	
COLIFLOR	0,58	2,24	3,86	286%	
LECHUGA	0,28	1,25	4,46	346%	
PATATA	0,60	2,10	3,50	250%	
PEPINO	0,55	1,95	3,55	255%	
PIMIENTO ROJO	1,38	2,99	2,17	117%	

PIMIENTO VERDE	1,19	2,77	2,33	133%	
REPOLLO	0,29	1,96	6,76	576%	
TOMATES DE ENSALADA	0,76	2,11	2,78	178%	
ZANAHORIA	0,34	1,40	4,12	312%	
FRESÓN	1,43	5,02	3,51	251%	
LIMÓN	0,54	2,35	4,35	335%	
MANDARINA	0,83	3,15	3,80	280%	
MANZANA	0,58	2,30	3,97	297%	
NARANJA	0,41	2,03	4,95	395%	
PERA	0,74	2,65	3,58	258%	
PLÁTANO	1,22	3,29	2,70	170%	
TERNERA 1ª	6,67	22,15	3,32	232%	IPOD GANADERO 2,81
CORDERO	5,42	19,94	3,68	268%	
POLLO	1,38	3,27	2,37	137%	
CERDO	1,82	6,60	3,63	263%	
CONEJO	2,53	8,27	3,27	227%	
HUEVOS M	1,96	2,82	1,44	44%	
LECHE VACA	0,47	0,92	1,96	96%	
					IPOD GENERAL 3,80

* Lechuga(€/ud); Huevos €/docena); Ternera (kg/canal); Conejo (kg/vivo); Cordero (kg/vivo de 24 kg y pascual 1ª); Pollo (€/kg vivo); Aceituna en vede; Cítricos (incluida recolección).

(1) - número de veces que se multiplica el precio de origen hasta que llega al consumidor.

Tabla comparativa precios en origen respecto a precios en destino (Fuente: COAG, 2025)

Vemos cómo productos como la berenjena, el calabacín, la cebolla, la lechuga, el pepino y el repollo tienen precios hasta casi 7 veces superiores en destino que en origen. Esto puede deberse en ocasiones a su alta perecibilidad. Al tratarse de alimentos frescos, requieren transporte rápido y conservación en frío, lo que eleva los costes logísticos sin beneficiar necesariamente al productor.

También influye que en ocasiones las cadenas de comercialización son excesivamente largas. Los productos suelen pasar por varios intermediarios antes de llegar al consumidor, y cada uno añade un margen. Esto provoca que el precio final se dispare mientras el agricultor recibe solo una pequeña parte.

La falta de organización comercial entre pequeños productores reduce su capacidad de negociación y la falta de planificación en común sobre lo que va a plantar cada uno provoca que si por ejemplo un agricultor le ha ido muy bien un año plantando calabacín al año siguiente todos van a plantar calabacín, copando el mercado y tirando los precios. Dándose en ocasiones que lo que les ofrecen no cubre ni los gastos de producción. Sin estructuras colectivas eficaces, los agricultores venden en condiciones desfavorables y sin poder fijar precios justos.

Además, la estacionalidad y los momentos de sobreproducción provocan caídas bruscas de precios en origen, mientras que los precios al consumidor apenas se ajustan, ampliando aún más la brecha.

Finalmente, la opacidad en la cadena de valor y la desconexión entre productor y consumidor permiten márgenes especulativos. Sin información clara sobre cuánto se paga en origen, el consumidor no puede valorar adecuadamente los productos locales ni apoyar un modelo más justo. Esto se podría solucionar mediante la asociación de los pequeños productores, planificación y venta

directa por canales alternativos de comercialización.

EVOLUCIÓN DEL IPOD TOTAL 2008 - 2025

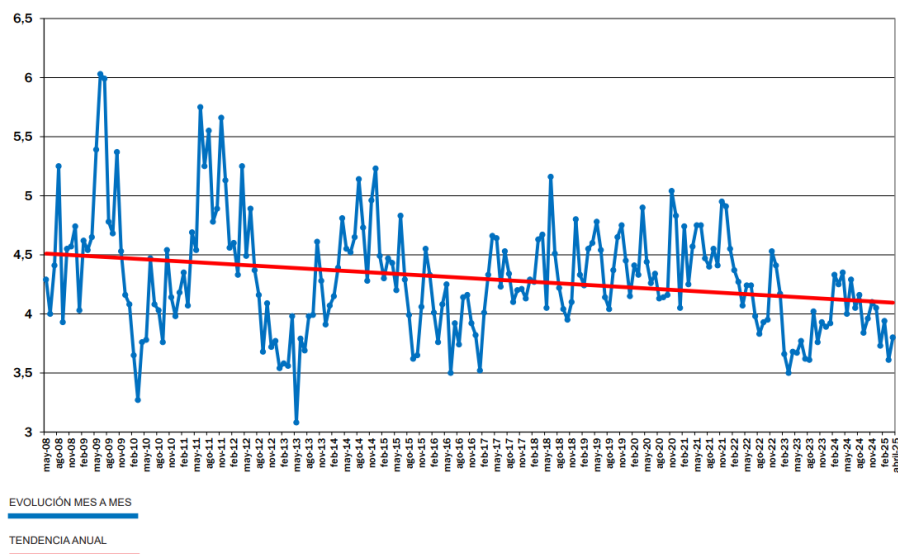


Imagen : Evolución del IPOD en el periodo 2008-2025 (Fuente: COAG, 2025)

La línea de tendencia anual (en rojo) muestra una clara pendiente descendente, lo que indica que, en términos generales, el IPOD ha ido disminuyendo de forma sostenida desde 2008 hasta 2025, esto quiere decir que desde el 2008 a la actualidad la diferencia de precios entre el origen y el destino se ha visto reducida. Sin embargo esta disminución no ha sido percibida por los productores, que se siguen quejando de que sus márgenes de beneficio no son suficientes y piensan que los beneficios se los llevan los intermediarios.

Fases destacadas en la evolución del IPOD

2008–2013: Alta volatilidad y picos extremos.

Se observan varios picos por encima de 5,0 e incluso 6,0, especialmente entre 2009 y 2012. Esto indica períodos con fuertes márgenes comerciales entre el precio en origen y destino, posiblemente relacionados con crisis agrarias o sobreofertas puntuales.

2013–2018: Mayor estabilidad, pero valores aún altos.

El IPOD oscila entre 3,8 y 5,5, con oscilaciones estacionales pero menos abruptas que en la etapa anterior. Puede reflejar un cierto equilibrio parcial en el sistema, aunque los márgenes seguían siendo amplios.

2019–2021: Persistencia de márgenes elevados

La media del IPOD se mantiene en torno a 4,5, con picos importantes. Coincide con periodos de alta inflación en destino y tensiones logísticas (pandemia COVID-19, costes energéticos).

2022–2025: Descenso sostenido y estabilización por debajo de 4,0

Desde 2023, el IPOD baja de forma constante, situándose por primera vez en más de una década por debajo de 4,0. Esto sugiere una reducción de la diferencia entre precios en origen y destino, ya sea por:

- Mayor precio pagado al productor
- Ajustes en los márgenes de distribución
- Aumento de venta directa o circuitos cortos.

En definitiva se ha ganado estabilidad, puesto que la fluctuación de los precios es menor y se ha reducido la diferencia entre los precios en origen y destino. Sin embargo, esto no es lo que perciben los agricultores, puesto que esta disminución no ha sido muy pronunciada y porque los costes de producción se han incrementado a un nivel mucho mayor del que se ha reducido el IPOD.

Nuevos mercados, nuevas formas de comprar

El comercio electrónico, los canales alternativos de comercialización etc. son las vías por las que se comercializarán los productos del agro en un futuro cercano y que aún no están implantadas para la mayoría de los productores.

Según datos del INE, ya hay un tercio de la población española que elige estos nuevos métodos para comprar productos agroalimentarios. La reducción de intermediarios, el contacto con los productores y el saber dónde y cómo se produjo son valores añadidos al producto que beneficiarán tanto al productor como al consumidor.

Excesiva dependencia a los insumos y precios al alza

La tendencia alcista de los precios de todos los insumos, fertilizantes, fitosanitarios, combustible, energía, etc., la mayoría de ellos dependientes de proveedores extranjeros, y el encarece el coste de producción, que si no se traduce en un incremento del precio de venta lo hace en una disminución del margen de beneficio, que llevan experimentando los productores desde hace tiempo, peligrando su rentabilidad.

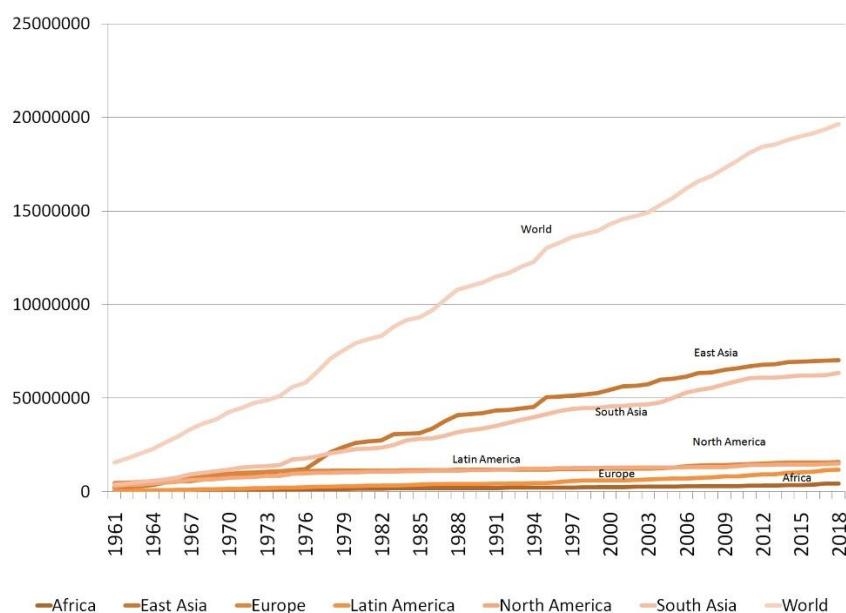


Gráfico 1. Consumo de fertilizantes N sintéticos desde 1961-2018, en toneladas de nitrógeno

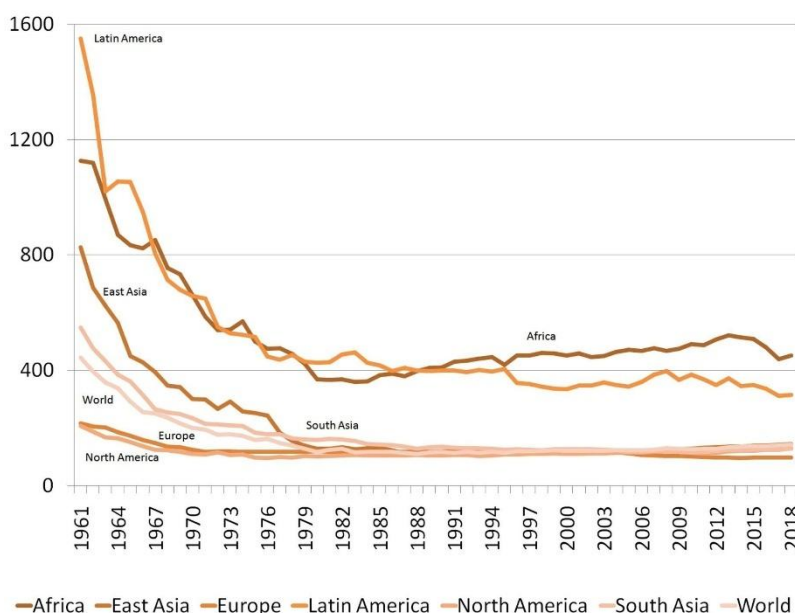


Gráfico 2. Producción de cultivos (toneladas) por unidad de fertilizante N sintético aplicado desde 1961-2018

Vemos como mientras va aumentando el consumo de fertilizantes químicos nitrogenados en el mundo (y con ello la contaminación de la atmósfera con N_2O y de las masas de agua y suelos en su producción, transporte y aplicación) la eficacia de estos para aumentar la producción agrícola ha disminuido hasta estancarse (Menegat et al. 2022). Es decir, las explotaciones al haber perdido la fertilidad natural del suelo son cada vez más dependientes de estos fertilizantes y los exigen en mayor medida para mantener una producción. Esto sumado a que su precio es cada vez también mayor termina por dismantelar la rentabilidad y sostenibilidad de las explotaciones convencionales, pidiendo un cambio de modelo que sea menos dependiente de estos insumos, como lo son aquellos influenciados por la agricultura regenerativa y la agroecología.

Dificultad de financiación

Los bajos precios, la falta de rentabilidad de la producción agraria, los escasos beneficios abocan al agricultor a desprenderse de su bien más preciado, la tierra, para financiarse y seguir luchando. La dificultad para obtener financiación en los malos años, con los precios por los suelos y la tardanza en recuperar la inversión no facilitan la labor. Las ayudas y subvenciones mal diseñadas son un lastre debido a las condiciones de concesión, periodos de ejecución cortos, etc. que no favorecen al sector como escuchamos en los comunicados realizados por las distintas asociaciones de productores.

Mano de obra escasa

La inestabilidad y eventualidad de trabajo en el campo tanto para la mano de obra cercana, incluso familiar, como para la mano de obra de temporeros extranjeros dificultan algunos procesos fundamentales en el cultivo, podas, tratamientos, como en la cosecha. Dándose el caso de cultivos listos para la recolección, sobre todo en pequeñas explotaciones, que se degradan durante semanas por la falta de recolectores que prefieren fincas más grandes con más jornales.

En los últimos años, el mundo ha experimentado un aumento de la popularidad de los mercados agrícolas, los canales cortos de comercialización (CCC) de productos agroalimentarios y los sistemas alimentarios territorializados (SAT). Este crecimiento se debe, entre otras cosas, a la creciente concienciación pública sobre la impracticabilidad del sistema alimentario global, el desperdicio de combustibles fósiles provocado por la globalización, el miedo a los productos químicos alimentarios y el deseo de los pequeños agricultores de vender directamente sus productos, dejando de depender de intermediarios.

En este trabajo nos centraremos en la viabilidad de la implantación de los CCC, en la Comarca de Alhama para dejar de depender de los intermediarios, unida a la implantación de técnicas de producción agroecológicas o regenerativas para la recuperación de la capacidad productiva natural de los suelos y aumentar la resiliencia al cambio climático del modelo productivo y analizaremos varias alternativas de modelos de gestión que se proponen de dos infraestructuras que están proyectadas en torno al sistema agroalimentario en la comarca.

1.4 ESTUDIO DE CASOS SIMILARES Y BUENAS PRÁCTICAS.

Grupo Operativo [GoDehesa](#) (Extremadura)

GoDehesa ha implementado el manejo holístico en aproximadamente 2.900 hectáreas distribuidas en ocho fincas piloto en Extremadura. Su enfoque incluye planificación del pastoreo, monitoreo ecológico y planificación financiera, con el objetivo de mejorar la calidad del suelo y la rentabilidad de las explotaciones. Han publicado cinco guías didácticas y videos explicativos para facilitar la aplicación de estas prácticas.

[Finca Valle del Conde](#) (Luque, Córdoba)

Esta finca ha sido reconocida como el olivar más sostenible de España gracias a su modelo de agroganadería regenerativa, que incluye pastoreo rotativo de ovejas y el uso de vegetación autóctona para enriquecer el suelo. Un estudio de la Universidad de Berna destacó la capacidad del suelo para mantener temperaturas bajas y resistir sequías sin necesidad de riego.

[Quesería ComoCabras](#) (Adamuz, Córdoba)

Un estudio de caso desarrollado en esta quesería propuso un plan de pastoreo rotativo para una granja de cabras lecheras bajo manejo extensivo y agroecológico. El trabajo evaluó la degradación del suelo y exploró sistemas de pastoreo rotativos como alternativas sostenibles.

[Finca Mundos Nuevos](#) (Badajoz)

Gestionada por los hermanos Domínguez Campa, esta finca de 700 hectáreas en Retamal y Campillo de Llerena aplica el manejo holístico con el objetivo de incrementar la fertilidad del suelo, la productividad y la biodiversidad de los pastizales, además de potenciar la economía rural mediante la generación de empleo.

[Finca La Junquera](#) (Murcia)

Ubicada en el altiplano murciano, esta finca es un referente en la aplicación de prácticas regenerativas en cultivos leñosos como almendros y olivos. Implementan técnicas como compostaje, mínima labranza y manejo eficiente del agua. Además, colaboran con la Regeneration Academy para la formación en agroecología.

Cortijo “El Manzano” (Campotejar, Granada)

Esta es una granja familiar de cabras de la raza murciano-granadina. La explotación cuenta con 250 cabezas de ganado que mantiene realizando un pastoreo extensivo en los campos de alrededor, tanto por monte como por pradera y suplementando en caso de que el pasto no sea suficiente por escasez de lluvias con piensos, para asegurar la producción lechera. Tuve la oportunidad de visitar la explotación este cuatrimestre gracias a una convivencia organizada por la asociación de medioambiente de la Universidad de Granada “Náyade”. Ahí pasamos dos días conociendo de primera mano el funcionamiento del cortijo, el pastoreo de las cabras, la quesería, su huerto para autoconsumo, etc.

El modelo de negocio de este productor se basa en la producción de productos lácteos al mínimo

costo, ya que, gracias al pastoreo, la dieta variada y el ejercicio que este les proporciona a las cabras ahorra mucho en piensos, puesto que se alimentan en gran parte de lo que crece en el campo de forma natural, en agua, puesto que se bastan con los manantiales naturales que hay en la zona y en medicamentos y veterinarios, puesto que al estar más sanas, los necesitan menos. La comercialización la realiza mediante la venta directa en la granja de los distintos quesos que produce a los visitantes que por ahí se pasan y a los vecinos de la zona y con ello le da para seguir adelante.

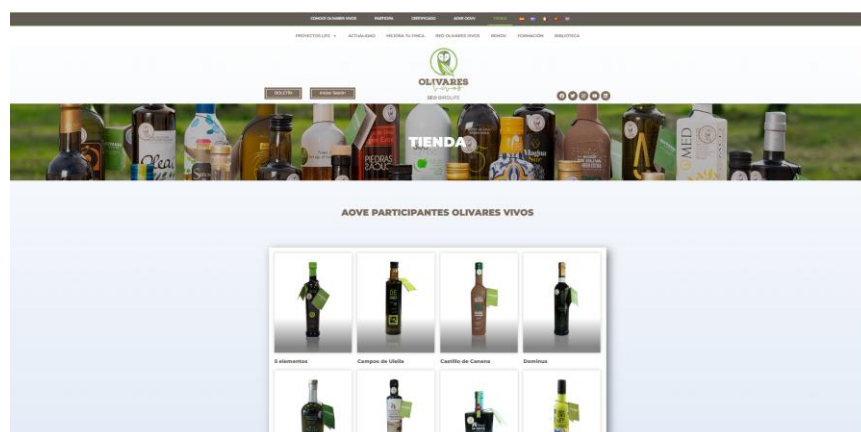
Olivares Vivos

El proyecto Olivares Vivos, iniciado en 2015 bajo la financiación del programa LIFE de la Comisión Europea y coordinado por la Sociedad Española de Ornitología (SEO/BirdLife) junto con Centro Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), Universidad de Jaén y otros actores, representa una referencia evidente de manejo agroecológico en olivares mediterráneos. Se implanta en zonas con pendiente, problemáticas de erosión y pérdida de fertilidad, con el objetivo de promover la biodiversidad, recuperar el carbono del suelo y mejorar la producción sin perder rentabilidad. En las fincas donde se aplicó el manejo de cubiertas vegetales se observó un aumento notable en la biodiversidad: un incremento del 47 % en abejas silvestres, 10 % en aves, 15 % en plantas herbáceas y 172 % en especies leñosas. Además, se documentó una ganancia entre 10 y 14 t/ha de carbono orgánico en el suelo en un periodo de cuatro años, lo que constituye un claro indicio de mejora de la salud edáfica.

La segunda etapa del proyecto, denominada Olivares Vivos+ (2021–2026), incluye la ampliación tecnológica mediante el uso de sensores de humedad, estaciones meteorológicas y drones para un manejo preciso de la cubierta y la erosión. También promueve su adopción en regiones como Portugal e Italia, alcanzando actualmente más de 6 000 ha en aproximadamente 100 fincas

Los resultados demuestran que mantener cubiertas vegetales vivas reduce hasta un 75 % la pérdida de carbono del suelo y minimiza la erosión y escorrentía en olivares de pendiente (Márquez-García et al., 2023).

Además del trabajo de asesoría agrícola a los productores sobre como implementar prácticas agroecológicas en el olivar, el trabajo de revegetación de zonas improductivas de las fincas como lindes y taludes y la construcción de infraestructura de soporte de la biodiversidad como cajas nido para aves y murciélagos, el proyecto se centró también en crear un certificado distintivo de haber participado en el proyecto, sirviendo como certificado de calidad de que es un producto fruto de una explotación que combate el cambio climático con prácticas que reducen la erosión, fijan carbono e incrementan y protegen la biodiversidad. Además, se creó un apartado en la página web del proyecto de tienda en línea a través de la cual comercializar el AOVE fruto de los olivares participantes en el proyecto, asesorar en cuanto a márketing y comercialización a los productores y poner en contacto a productores, comerciantes y consumidores a través de la misma página.



Secanos Vivos

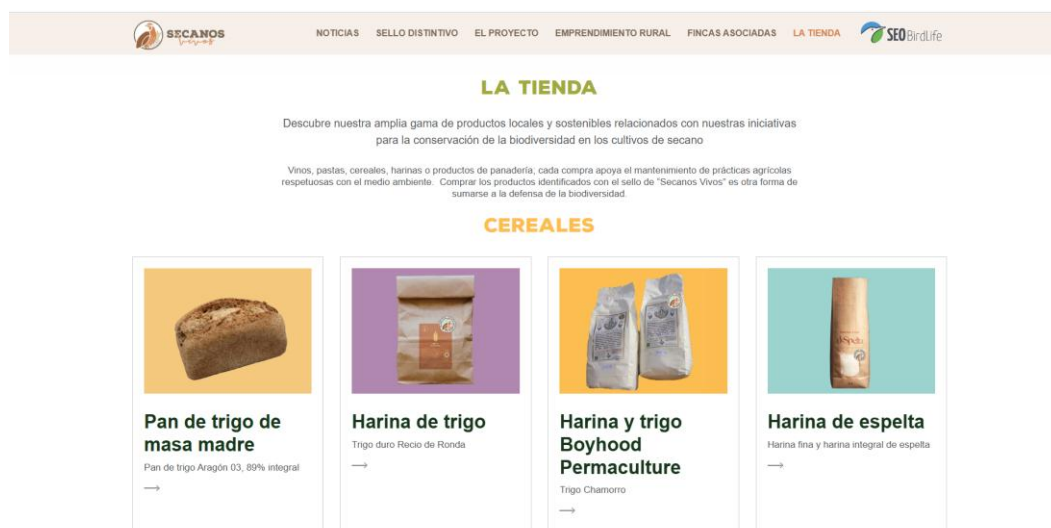
Tras el éxito del programa Olivares Vivos, surge la necesidad de extender el modelo a otros cultivos distintos del olivar y se opta por llevar a cabo el proyecto Secanos Vivos, impulsado por SEO/BirdLife en colaboración con la Universidad de Granada y la Junta de Andalucía. Este proyecto, desarrollado en zonas de secano de Granada, Jaén y Córdoba, promueve prácticas agrícolas que combinan la producción cerealística con la conservación de la biodiversidad, demostrando que es posible mejorar la rentabilidad del sector primario mientras se regeneran los ecosistemas agrarios.

Aplicación en la Comarca de Alhama de Granada

En la comarca, en Chimeneas, Francisco Caballero, un productor cerealístico local se ha unido al programa Secanos Vivos, siendo el único hasta el momento de la provincia. En una de las salidas de la SEO para dar a conocer el programa tuvo la oportunidad de visitar la finca de Francisco y de conocerlo de primera mano. Allí me contó un poco la trayectoria que había llevado y como finalmente optó por adscribirse al programa de Secanos Vivos implementando medidas como:

- Rotación de cultivos con leguminosas (veza, yeros) para fijar nitrógeno y reducir el uso de fertilizantes sintéticos.
- Mantenimiento de linderos y cubiertas vegetales entre parcelas, favoreciendo la presencia de polinizadores y fauna auxiliar (como aves esteparias, en declive por la agricultura intensiva).
- Reducción del laboreo para prevenir la erosión del suelo, un problema crítico en zonas con pendiente.

Estas prácticas no solo reducen la dependencia a los insumos, incrementan la fertilidad del suelo y la resiliencia frente a sequías, cada vez más frecuentes debido al cambio climático, sino que también han permitido al agricultor diferenciar su producción en mercados locales, accediendo a canales de comercialización que valoran la producción respetuosa con el medio ambiente y los productos de mayor calidad. Se creó también en este caso el certificado para los productos elaborados en las fincas que participaron en el proyecto Secanos Vivos y la comercialización también a través de la página web del proyecto.



The screenshot shows the 'LA TIENDA' section of the Secanos Vivos website. At the top, there is a navigation bar with links: NOTICIAS, SELLO DISTINTIVO, EL PROYECTO, EMPRENDIMIENTO RURAL, FINCAS ASOCIADAS, LA TIENDA, and a logo for SEO/BirdLife. Below the navigation bar, the heading 'LA TIENDA' is displayed in green. A descriptive text states: 'Descubre nuestra amplia gama de productos locales y sostenibles relacionados con nuestras iniciativas para la conservación de la biodiversidad en los cultivos de secano'. A smaller text block explains: 'Vinos, pastas, cereales, harinas o productos de panadería, cada compra apoya el mantenimiento de prácticas agrícolas respetuosas con el medio ambiente. Comprar los productos identificados con el sello de "Secanos Vivos" es otra forma de sumarse a la defensa de la biodiversidad.' Below this, the 'CEREALES' section is highlighted. It features four product cards, each with an image and text: 1. 'Pan de trigo de masa madre' (Pan de trigo Aragón 03, 89% integral) with an image of a loaf of bread. 2. 'Harina de trigo' (Trigo duro Reco de Ronda) with an image of a flour bag. 3. 'Harina y trigo Boyhood Permaculture' (Trigo Chamorro) with an image of two flour bags. 4. 'Harina de espelta' (Harina fina y harina integral de espelta) with an image of a flour bag. Each card has a small arrow pointing to the right.

Resultados y replicabilidad

Los datos preliminares del proyecto en Andalucía muestran:

- Aumento del 30% en la materia orgánica del suelo en fincas adherentes (SEO/BirdLife, 2023).

- Reducción del 50% en costes de insumos (fertilizantes, herbicidas) al adoptar manejo agroecológico.
- Recuperación de especies amenazadas, como el sisón (*Tetrax tetrax*), indicador de la salud del agroecosistema. Que tuvimos la oportunidad de observar en la visita a la finca de Francisco.

Este caso evidencia que la transición hacia modelos regenerativos es viable económicamente, especialmente en comarcas como Alhama, donde la pequeña y mediana escala agrícola puede beneficiarse de:

- Subvenciones de la PAC vinculadas a ecoesquemas.
- Certificaciones de valor añadido (ej. Reservas de la Biosfera).
- Circuitos cortos de comercialización, evitando la dependencia de intermediarios.

SEO/BirdLife. (2023). Proyecto Secanos Vivos: Agricultura y biodiversidad en secanos mediterráneos. Además de las medidas para realizar la transición de agricultura convencional a ecológica

AgriRegenCarbon

Esta iniciativa se constituye como un proyecto piloto diseñado para explorar y validar la viabilidad de un sistema de compensación de emisiones de carbono específicamente en el sector agrícola. Su enfoque no se limita a una sola dimensión, sino que busca analizar de manera integral si la generación de "créditos de carbono" a partir de prácticas agrícolas regenerativas es una opción realista y beneficiosa para los agricultores.

El objetivo es validar una metodología desde una triple perspectiva:

Viabilidad Técnica: Se busca confirmar que las prácticas agrícolas sostenibles (como las promovidas en proyectos como Olivares Vivos o Secanos Vivos, tales como el manejo de cubiertas vegetales, la reducción del laboreo o la rotación de cultivos) pueden generar un secuestro de carbono en el suelo que sea medible, cuantificable y verificable a lo largo del tiempo. Esto es fundamental para dar credibilidad y solidez al sistema.

Viabilidad Regulatoria: El proyecto analiza cómo esta metodología encajaría en los marcos legales y normativos existentes. Se trata de asegurar que los créditos de carbono generados cumplan con los estándares necesarios para ser reconocidos oficialmente, lo que permitiría su futura transacción en mercados de carbono voluntarios o regulados.

Viabilidad Económica: Quizás el punto más relevante para los agricultores, la iniciativa evalúa si este modelo puede convertirse en una nueva fuente de ingresos. En un contexto de rentabilidad amenazada por los altos costes de los insumos y los bajos precios en origen, la venta de créditos de carbono podría recompensar económicamente a los productores por los servicios ecosistémicos que prestan, como la captura de CO₂ y la mejora de la salud del suelo.

En definitiva, AgriRegenCarbon es un proyecto de alto interés porque representa un puente entre la sostenibilidad ambiental y la rentabilidad económica. De demostrarse la viabilidad de la metodología planteada, ofrecería a los agricultores de la Comarca de Alhama una herramienta innovadora para diversificar sus ingresos y obtener un retorno económico directo por su transición hacia un modelo agrícola más resiliente y menos dependiente de insumos externos.

2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA Y EVALUACIÓN DE SOLUCIONES

Análisis de alternativas de desarrollo del Sistema Alimentario Territorializado de la Comarca de Alhama

El presente capítulo analiza tres posibles estrategias para impulsar la articulación, valorización y comercialización de los productos agroalimentarios en la comarca de Tierra de Aguas, en el marco de la Agenda Urbana impulsada por la Diputación de Granada. A través del enfoque DAFO, se evalúan las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de cada alternativa. Las opciones consideradas son: la creación de centros logísticos comarcales, la integración en cooperativas agrícolas consolidadas y la capacitación digital individual para la venta online directa por parte de los productores.

Alternativa A – Creación de dos centros logísticos comarcales en Játar y Escúzar

Esta alternativa plantea la creación de una infraestructura comarcal agroalimentaria basada en dos centros logísticos complementarios, ubicados en los municipios de Játar (zona productiva rural central) y Escúzar (conexión con Granada y áreas metropolitanas). Su objetivo es centralizar, profesionalizar y facilitar el almacenamiento, clasificación, transformación mínima, embalaje y distribución de los productos agroalimentarios locales.

El centro de Játar serviría como punto de recogida, primera clasificación y agrupación de cargas, especialmente para los pequeños productores de la parte alta de la comarca. Por su ubicación rural, permitiría atender mejor a zonas con menor capacidad de logística individual. El centro de Escúzar, en el CITAI, en cambio, actuaría como plataforma de distribución final, gracias a sus buenas conexiones viarias y su cercanía a los mercados urbanos de consumo (Granada capital, Área Metropolitana, Costa...).

Esta infraestructura permitiría:

- Evitar la venta individual dispersa y poco rentable.
- Reducir pérdidas postcosecha al mejorar el manejo tras la recolección.
- Aumentar el valor añadido en origen mediante etiquetado, selección y presentación adecuada del producto.
- Establecer una imagen de marca territorial homogénea y profesional.
- Acceder a nuevos mercados, incluyendo venta institucional, plataformas online o distribución a domicilio.

No obstante, la eficacia y viabilidad de este modelo dependerán no solo de la construcción física de las instalaciones, sino de contar con un modelo de gestión realista, participativo y adaptado a los ritmos y capacidades del territorio. Se proponen tres modelos de gestión posibles para los centros logísticos:

Modelo 1 – Gestión pública consorciada (Diputación + Ayuntamientos + TdA)

La propiedad y gestión de los centros recaería en un consorcio público o entidad instrumental impulsada por la Diputación de Granada, en colaboración con los ayuntamientos implicados y la Asociación de Municipios de Tierra de Aguas. Se contrata personal técnico y logístico, y se establece una ordenanza o reglamento de uso por parte de los productores.

Ventajas:

- Garantiza control institucional y servicio público.
- Mayor acceso a financiación europea y convenios con otras administraciones.
- Permite diseñar tarifas sociales para pequeños productores.

Inconvenientes:

- Mayor carga administrativa.
- Puede generar dependencia institucional o poca flexibilidad operativa.
- Riesgo de poca participación real si no se articula con los actores locales.

Modelo 2 – Gestión cooperativa entre productores/as

Los propios productores de la comarca (personas físicas, SATs, pequeñas cooperativas...) constituyen una cooperativa de segundo grado o una nueva cooperativa de servicios, que asume la gestión de los centros logísticos. Pueden recibir apoyo inicial en forma de cesión de uso o subvención para su puesta en marcha, pero la gestión sería autónoma y colectiva.

Ventajas:

- Refuerza el protagonismo local y el sentimiento de pertenencia.
- Favorece el compromiso con el uso y sostenibilidad de la infraestructura.
- Compatible con procesos de certificación, exportación o contratación propia.

Inconvenientes:

- Requiere cultura organizativa y compromiso colectivo estable.
- No todos los productores estarán dispuestos a implicarse.
- Riesgo financiero si no hay suficiente volumen de actividad inicial.

Modelo 3 – Gestión mixta público-comunitaria

Se establece un modelo híbrido, en el que la titularidad de los centros es pública (Diputación o ayuntamientos), pero la gestión diaria se delega a una asociación comarcal (por ejemplo, un grupo motor o una red de productores), a través de un convenio de colaboración.

El modelo combina subvenciones y fondos públicos con autogestión, y puede contar con personal técnico contratado o mixto (personal público + coordinación comunitaria).

Ventajas:

- Equilibra recursos institucionales con dinamismo local.
- Es escalable y más flexible que un modelo 100 % público o privado.
- Permite diseñar fases piloto e incorporar progresivamente más actores.

Inconvenientes:

- Requiere buena gobernanza y coordinación entre niveles.
- Riesgo de conflicto si no se clarifican bien los roles y responsabilidades.
- Necesita una estructura organizativa previa sólida (como el grupo motor).

Recomendación inicial

Para la situación actual de Tierra de Aguas, el modelo más viable a corto plazo es el tercero (gestión mixta), comenzando por un centro piloto en Escúzar, acompañado de puntos de recogida rurales como el de Játar. Este enfoque permitiría validar el modelo con bajo riesgo, adaptarse a la disponibilidad real de actores implicados, e integrar progresivamente servicios según la demanda y el volumen generado.

Análisis DAFO

	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
FACTORES INTERNOS		
Infraestructura disponible	- Posicionamiento estratégico (Escúzar vinculado al Parque Tecnológico). - Accesibilidad relativa en la comarca.	- Costes elevados de construcción y mantenimiento. - Riesgo de que las instalaciones queden infrautilizadas si no se consolidan flujos constantes.
Control territorial	- Permite gestionar el valor añadido (embalaje, procesado, etiquetado) desde el territorio. - Generación de empleo local.	- Requiere una red logística y comercial aún inexistente. - Exige personal técnico cualificado (almacén, frío, trazabilidad, calidad, etc.).
Imagen y marca	- Puede servir como eje de marca territorial ("Tierra de Aguas") visible y cohesionada.	- Riesgo de generar estructuras que los productores no usen por falta de confianza, coordinación o logística.
	OPORTUNIDADES (O)	AMENAZAS (A)
Financiación y apoyo	- Posibilidad de captar fondos europeos (Next Generation, FEADER). - Alineado con la Agenda Urbana y estrategias de desarrollo rural provincial.	- Posible falta de apoyo continuado si cambia el equipo de gobierno o si el proyecto no muestra resultados rápidos.
Tendencias del mercado	- Demanda creciente de productos sostenibles, de cercanía y con trazabilidad. - Plataforma online de venta integrada.	- Competencia fuerte de grandes distribuidores y plataformas online consolidadas. - Alta vulnerabilidad ante cambios logísticos o climáticos.
Desarrollo comarcal	- Puede actuar como motor de cohesión territorial si se logra la implicación municipal y sectorial.	- Fragmentación de la producción (minifundismo) puede hacer inviable el volumen necesario para mantener dos centros.- Resistencia al cambio en actores locales.

Alternativa B – Integración de los productores en cooperativas agrícolas y SAT ya existentes

Esta alternativa propone no construir nuevas infraestructuras logísticas, sino canalizar los productos agroalimentarios de Tierra de Aguas a través de cooperativas ya consolidadas en el entorno provincial

o comarcal. De este modo, los pequeños agricultores y ganaderos se asociarían como socios o colaboradores a estas estructuras existentes, beneficiándose de sus redes de comercialización, canales de distribución, certificaciones y servicios de apoyo técnico.

Análisis DAFO

	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
FACTORES INTERNOS		
Infraestructura existente	- Cooperativas ya cuentan con centros de manipulado, redes comerciales y personal especializado.	- Riesgo de dependencia: los productores de Tierra de Aguas perderían el control de la cadena y de la marca territorial.
Menor inversión	- Requiere menos gasto público. - Menor riesgo económico y logístico.	- Puede generar rechazo si las cooperativas están muy alejadas o si se perciben como estructuras “ajenas” al territorio.
Profesionalización	- Facilita acceso a asesoramiento, certificación ecológica, ayudas, y formación técnica.	- Algunos productores pueden ver limitada su autonomía o percibir desventajas económicas en la integración.
OPORTUNIDADES (O)		
Escala y eficiencia	- Las cooperativas logran mejores precios, acceso a nuevos mercados, y exportaciones.	- Las cooperativas pueden no estar interesadas en integrar más pequeños productores. - Pérdida de identidad territorial si no se visibiliza la marca Tierra de Aguas.
Apoyo institucional y local	- Posibilidad de convenios con cooperativas ya existentes (apoyo técnico o logístico desde Diputación, Junta o Ayuntamientos). - Presencia de productores de Los Ríos que podrían asistir a los nuevos asociados	- Las cooperativas están sujetas también a las oscilaciones del mercado y a normas internas no negociadas por los nuevos socios.
Red de contactos	- Acceso a una comunidad agrícola activa y experimentada.	- Falta de cultura cooperativa en la comarca puede dificultar el compromiso a largo plazo.

Alternativa C – Formación digital para venta directa: páginas web individuales de los productores

La tercera alternativa parte de un enfoque más individualista y digital, adaptado al contexto de una comarca en cuanto a la escasa tradición cooperativa. Se basa en ofrecer formación específica en digitalización y comercio electrónico a los productores locales para que cada uno pueda desarrollar y gestionar su propia página web o tienda online, desde la cual vender sus productos directamente al consumidor final.

Este modelo fomenta la autonomía total del productor, reduciendo barreras estructurales y permitiendo a cada agricultor o ganadero elegir sus canales, precios, diseño de marca, logística o nivel de implicación. La inversión institucional se limitaría a programas de formación, asesoramiento y soporte técnico, evitando infraestructuras físicas. Aunque la fragmentación y desigual

profesionalización pueden ser problemáticas, esta opción responde a un perfil creciente de nuevos productores rurales que buscan modelos más flexibles y personalizados, poniéndose en valor no solo la marca territorial, sino además la marca personal de la explotación.

Análisis DAFO

	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
FACTORES INTERNOS		
Autonomía y flexibilidad	- Cada agricultor controla su propio canal de venta. - Modelo muy adaptable a ritmos y productos personales.	- Alta carga individual: cada productor debe encargarse de diseño, marketing, atención al cliente, envíos, etc. Duplicidad de trabajo.
Inversión mínima	- Coste mucho más bajo que crear infraestructuras físicas. - Posibilidad de subvencionar formación y herramientas digitales. (Kit digital, Acelera Pyme, etc.)	- Riesgo de baja profesionalización (webs mal gestionadas, imagen poco cuidada, falta de logística).
Innovación social	- Potencia la alfabetización digital en el medio rural. - Compatible con otras opciones (como nodos logísticos o marca común).	- Aumenta la dispersión de imagen de marca y puede provocar “canibalismo comercial” entre productores si no se articula una narrativa colectiva o marco común.
	OPORTUNIDADES (O)	AMENAZAS (A)
Contexto digital favorable	- Creciente compra en línea de productos agroalimentarios - Modelos similares (Crowdfarming, La Colmena, pequeñas tiendas rurales en línea) están funcionando bien.	- Difícil competir en logística con grandes plataformas si no se especializa cada proyecto.
Sostenibilidad y formación	- Compatible con formación en agroecología, transformación de productos o turismo rural. - Puede reforzar identidad local si se coordina un “sello común”. Además de poner en valor las particularidades de cada explotación	- Envejecimiento del sector agrario: no todos los agricultores tienen interés o capacidad digital. - Desigualdad entre productores más activos y otros más rezagados.

Alternativa D – Creación de un grupo motor comarcal de alimentación sostenible

Esta alternativa propone la constitución de un grupo motor agroalimentario en la comarca de Tierra de Aguas como herramienta de gobernanza participativa, con el objetivo de articular y fortalecer el sistema de producción, distribución y consumo de alimentos de proximidad. A diferencia de otras fórmulas basadas en infraestructuras o estructuras jurídicas complejas, este modelo parte desde una

lógica relacional, territorial y flexible, apoyada en la cooperación entre actores locales.

El grupo motor estaría formado por una representación diversa de personas y entidades vinculadas al sistema agroalimentario local: pequeños productores/as, consumidores/as organizados (como tiendas, restaurantes o grupos de consumo), representantes municipales, personal técnico y asociaciones locales. Su función sería promover y coordinar acciones conjuntas, tales como campañas de fomento del consumo local, mercados comarcales, planificación de cultivos complementarios, búsqueda de soluciones logísticas compartidas, puesta en marcha de una marca colectiva o captación de fondos públicos para proyectos comunes.

Inicialmente, el grupo podría constituirse sin necesidad de una forma jurídica formal, funcionando como una red informal apoyada por la Asociación de Municipios de Tierra de Aguas o la propia Diputación. Bastaría con una estructura mínima de coordinación (reuniones periódicas, portavocía rotativa, canales de comunicación y actas de acuerdos), lo que permitiría arrancar sin burocracia ni costes.

No obstante, si la iniciativa se consolida y se desea gestionar recursos, recibir subvenciones, firmar convenios o representar oficialmente al territorio, lo más adecuado sería su transformación en una asociación sin ánimo de lucro. Esta figura jurídica, recogida en la Ley Orgánica 1/2002 y de aplicación en Andalucía, ofrece gran flexibilidad organizativa y escasos requisitos administrativos, permitiendo operar legalmente sin perder el carácter participativo y local. Sería, por tanto, una fórmula ideal para sostener en el tiempo un modelo de gobernanza alimentaria territorial que favorezca la cooperación, la visibilidad y la autonomía comarcal en materia agroalimentaria.

Esta alternativa no excluye a las anteriores, sino que puede integrarlas y coordinarlas. Puede servir como espacio articulador de iniciativas como un centro logístico, la venta directa digital o incluso procesos de incorporación a cooperativas. Su carácter abierto y comunitario puede, además, favorecer la transición hacia una cultura de colaboración actualmente débil en la comarca, permitiendo ensayar una gobernanza alimentaria a escala humana.

Análisis DAFO

	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
FACTORES INTERNOS		
Gobernanza y participación	- Requiere muy poca inversión inicial. - Adaptado al contexto social y organizativo local. - Fomenta la colaboración y la corresponsabilidad. - Puede articular otras alternativas ya propuestas.	- Riesgo de baja continuidad si no se dinamiza adecuadamente. - Carencia de cultura organizativa en parte del tejido productivo. - Dependencia de voluntariado o apoyo técnico externo. - Falta de visibilidad institucional si no se formaliza.
	OPORTUNIDADES (O)	AMENAZAS (A)
FACTORES EXTERNOS		
Entorno institucional	- Facilita el acceso a fondos públicos (LEADER, PAC, Diputación...). - Compatible con la Agenda Urbana y planes de desarrollo rural. - Refuerza la identidad comarcal.	- Posible desinterés o escepticismo de algunos actores clave. - Riesgo de duplicidad o solapamiento con otras estructuras si no se coordina. - Instrumentalización política o falta de

OPORTUNIDADES (O)

- Potencia redes de innovación y alianzas multisectoriales.

AMENAZAS (A)

- neutralidad.
- Dificultades para profesionalizarse si crece sin estructura de apoyo.

Conclusión

Tras el análisis de las cuatro alternativas propuestas para impulsar y estructurar el sistema agroalimentario de la comarca de Tierra de Aguas, se constata que ninguna de ellas resulta excluyente, sino que pueden entenderse como complementarias y articulables en un enfoque escalonado. Cada una responde a necesidades y contextos distintos del territorio, y presenta ventajas específicas según el nivel de implicación de los actores, la capacidad de inversión, y el horizonte temporal de ejecución.

La alternativa A (centros logísticos comarcales) plantea una solución estructural ambiciosa con alto potencial transformador, pero también con elevados requisitos técnicos, económicos y organizativos que no parecen viables en una fase inicial sin una red de actores bien articulada. Por su parte, la alternativa B (integración en cooperativas ya existentes) ofrece eficiencia y profesionalización sin necesidad de nuevas inversiones, aunque con el riesgo de que los pequeños productores locales pierdan identidad o capacidad de decisión.

La alternativa C (venta directa digital mediante páginas web individuales) responde bien al perfil de agricultores más autónomos o reacios a formas colectivas, y puede ser muy útil para quienes ya disponen de una marca o producto diferenciado, pero tiene el riesgo de fragmentación, baja calidad comercial y desigualdad entre productores.

En este contexto, la alternativa D (creación de un grupo motor comarcal) emerge como una opción especialmente viable, adaptable y estratégica para el momento actual. No requiere inversión inicial significativa, permite comenzar de forma informal e ir consolidando capacidades, y puede actuar como estructura articuladora del resto de alternativas. Su desarrollo puede generar sinergias, construir confianza, y contribuir a la gobernanza del sistema alimentario desde el territorio y con sus propios actores. Además, facilita la transición hacia formas más estables de cooperación económica, organizativa o institucional a medio plazo (como una futura cooperativa o una red logística territorializada).

Por todo ello, se recomienda apostar por una implementación progresiva y coordinada: iniciar con el grupo motor como espacio común de planificación y dinamización; alinear desde ahí a los productores interesados en la venta directa, en la integración cooperativa o en la participación futura en un centro logístico. Este enfoque escalonado permitirá consolidar una base social realista, reducir los riesgos de fracaso y orientar el sistema agroalimentario de Tierra de Aguas hacia un modelo más justo, sostenible y autónomo.

Como ya hemos comentado en el diagnóstico el sector en la comarca atraviesa una diversidad de problemas que provocan la falta de rentabilidad del mismo y el desinterés de la población más joven de querer tomar el relevo.

1. Ser generador de autonomía de gestión y control: los propios habitantes de la zona deben ser los protagonistas en la gestión y el control de los elementos clave de los procesos de transformación.
2. Favorecer la minimización de externalidades negativas en las actividades productivas, a través, por ejemplo, de redes locales de intercambio de insumos, o de redes locales de generación de confianza sobre los productos ecológicos, como elementos de resistencia y enfrentamiento al control externo ejercido por actores ajenos al contexto local.
3. Potenciar los circuitos cortos de comercialización, acercando los procesos de producción, distribución y consumo, y estableciendo redes de conocimiento mutuo y confianza entre los distintos actores de la cadena.

3 PROYECTO DE APLICACIÓN DE AGENDA URBANA

3.1 DENOMINACIÓN.

Segunda etapa del desarrollo del SAT Tierra de Aguas

3.2 OBJETIVOS OPERATIVOS.

- a. Refuerzo de la Consolidación del servicio comarcal de alimentación saludable y servicios complementarios a los mayores
- b. Diseño e implantación de una central y de un sistema logístico de reparto de cajas de perecederos y productos de valor ecológicos para particulares en el CITAI (el área empresarial de Escúzar con 4 mil trabajadores-as) y en Granada.
- c. Diseño de actuaciones intergeneracionales ligadas al turismo y al sector de cuidados en relación con estos objetivos en Tierra de Aguas
- d. Propuesta de funcionamiento del espacio destinado en Játar a la comercialización en canales cortos.

3.3 ACTORES Y SUS ROLES EN EL PROYECTO.

En el proyecto han tomado parte muy distintos actores de diversos rangos de participación en el conjuntos del sistema agroalimentario. En un primer momento tuvo un rol orientativo muy importante Jorge López López, técnico superior de Desarrollo y responsable del programa Agenda Urbana y Rural y reto demográfico en Granada. Él me ayudo dándome las primeras indicaciones en la reunión oficial que tuvimos en Játar al inicio del proyecto, me explicó parte del trabajo previo que se había realizado y los objetivos principales que tenía que desarrollar.

Fue un pilar fundamental Cristina Gutiérrez, coordinadora técnica de la asociación tierra de aguas, proporcionándome otra parte de los antecedentes del proyecto y poniéndome en contacto con otros actores clave.

El presidente de la Cooperativa Hortoventas, Francisco Ramos Fuentes, que nos hizo una visita guiada a las instalaciones de recogida y embalaje de producto de la cooperativa. Me ayudó a entender la situación del sistema agroalimentario en la comarca, el papel de la cooperativa en el mismo y la posibilidad de comercializar productos de la subcomarca de los ríos.

El vicepresidente de la Cooperativa La Palma, que nos enseñó las instalaciones de procesamiento de productos de la cooperativa y nos explicó el papel de esta en el sistema agroalimentario de la comarca de Alhama, donde tienen algunos asociados y de la costa tropical.

Algunos de los alcaldes de los municipios de la comarca, que me sirvieron como fuente de información para conocer y hacer llegar las encuestas a los productores locales como el de Escúzar, Fornes y Zafarraya. En especial, poner en valor el papel de Alexander Leo Van Oepen, alcalde de Játar, que fue con diferencia el más implicado en que conociese a los productores que pudiesen estar interesados en el proyecto y con quien estuve un día haciendo una ruta en coche para conocerlos uno por uno.

3.4 ACTIVIDADES GENERALES Y TAREAS ESPECÍFICAS

Como parte del trabajo de campo, pasaré a redactar las distintas visitas realizadas en el territorio y las actividades relacionadas con el proyecto.

Visita a Escúzar

La primera toma de contacto con la comarca fue una visita que realizamos los cuatro estudiantes con proyectos Puente en la comarca a Escúzar antes de tener la reunión oficial con la asistencia técnica, donde nos reunimos con el alcalde, Antonio Arrabal Saldaña, para comentarle los proyectos que nos habían sido asignados y nos pusiese un poco en situación sobre cada una de las temáticas.

Visita oficial a Játar

Esta fue la primera visita oficial al territorio, donde Jorge López nos presentó a las asistencias técnicas Simona Ioan y Crístofer Sabio, miembros de la Comanda Rural y nos reunimos por primera vez con el alcalde de Játar, Alexander Leo Van Oepen. Aquí se nos presentaron los objetivos que teníamos que cumplir, nos hicieron una introducción del papel de La Comanda Rural en el territorio, los antecedentes a nuestros proyectos y los objetivos y tareas a acometer en adelante.

Jornadas en el ayuntamiento de Játar

Varias mañanas que pasamos Eloísa y yo en el ayuntamiento. En ellas conocimos de primera mano cómo se trabaja en la administración local, conocimos a las trabajadoras del ayuntamiento, las peripecias que surgen en el día a día en el ayuntamiento como pueden ser vecinos que se acercan a solicitar permisos de tenencia de gallinas, otros que solicitan asistencia por el deterioro de viviendas a su propiedad, y nos encontramos habitualmente con Cristina Gutiérrez que nos asistió a ambos en las dificultades que nos iban surgiendo en el desarrollo del proyecto, nos proporcionó documentos surgidos de trabajos previamente realizados en la comarca relacionados con nuestros proyectos, en mi caso el informe resultante de las jornadas de CCC en el Temple. También de Cristina escuchábamos las tareas que iba desarrollando como técnica de la asociación Tierra de Aguas, como puede ser la solicitud de algunos agricultores de agua para regadío.

En definitiva, nos ayudaron estas mañanas a conocer de primera mano el funcionamiento interno de la administración local.

Además, íbamos en más de una ocasión a almorzar al bar de la Comanda Rural, punto de encuentro de los vecinos de Játar, donde nos empezamos a dar a conocer y dar a conocer los proyectos además de conocer a los primeros vecinos y productores de la comarca.

Visita Cooperativa La Palma



Conocimos de primera mano el funcionamiento del centro de procesamiento de producto principal de la Cooperativa la Palma, en Carchuna. Realizamos una visita a las instalaciones, donde nos explicaron el proceso que atraviesan los productos desde que llegan a la planta hasta que salen a sus destinos. Esta es una cooperativa con productores de Los Ríos asociados a la misma, aunque la mayor parte de los productores son de la comarca de la costa tropical. Están especializados en tomate cherry, aunque tienen más productos a parte de este.

Comercializan la mayor parte de su producción al extranjero, son muy exigentes con la calidad del producto que exportan y los catalogan en función de tamaño, aspecto y contenido en azúcares en distintas calidades que posteriormente comercializan por separado a distinto precio. Este es un modelo de negocio al que actualmente la mayor rentabilidad posible, sin embargo, es muy dependiente de la estabilidad de mercados extranjeros, con cadenas de comercialización largas, con varios intermediarios de por medio, con una producción quizás excesivamente tecnificada y dependiente de insumos, trabajando con variedades comerciales con patentes extranjeras. En definitiva, es un modelo de negocio que actualmente funciona bien, pero que según las previsiones por la alta dependencia de tecnificación, insumos y combustible está en peligro en el largo plazo.

Visita a la Cooperativa Hortoventas y Zafarraya



Tras enterarme de que se iba a realizar una salida de campo a Zafarraya y a la Cooperativa Hortoventas en una asignatura que no estaba cursando, pedí permiso a la profesora responsable para asistir y me lo concedieron. En primer lugar, llegamos en autobús a las instalaciones de la cooperativa, ahí conocimos al presidente de esta, Francisco Ramos Fuentes, quien nos explicó en profundidad el funcionamiento de la cooperativa en la sala de subastas y nos hizo una visita guiada por el resto de las instalaciones. Tuve la oportunidad de entrevistar al presidente para obtener aún más información del papel de la cooperativa en la comarca.

Entrevista a Francisco Ramos Fuentes, Presidente de Hortoventas

¿De dónde son los agricultores asociados? ¿Los hay de fuera del Llano de Zafarraya como Játar o Jayena? ¿Qué particularidad tiene el Llano?

Los agricultores asociados son todos de la subcomarca del poniente granadino. Eso incluye, Almendral, Ventas Zafarraya, Pilas de Algaida, Zafarraya y Alhama de Granada. De fuera del Llano de Zafarraya no hay ningún socio por lo que de Játar y Jayena, no hay nadie.

El Llano tiene la particularidad de que es un Polje, esto es, un antiguo lago cuyos sedimentos acumulados durante siglos que aportaron a la tierra la fertilidad que aún mantiene. Situado a una altitud cercana a los 1.000 metros sobre el nivel del mar, este altiplano rodeado por montañas goza de un microclima singular que combina temperaturas moderadas en verano y un invierno no excesivamente riguroso, lo que permite el desarrollo de cultivos en momentos del año en los que otras zonas agrícolas españolas no pueden producir. Esta particularidad ofrece una ventaja competitiva clave: la posibilidad de ofrecer hortalizas fuera de temporada, cuando la oferta general disminuye y los precios aumentan. A ello se suma una alta insolación, fundamental para el crecimiento de las plantas y que haya una buena producción, y la existencia de recursos hídricos subterráneos que hacen posible una agricultura intensiva de regadío, con la adecuada planificación. Además, la ubicación del Llano entre la costa malagueña y el interior granadino le confiere una conectividad logística destacada, facilitando el transporte rápido de productos frescos hacia mercados nacionales e internacionales.

¿Qué requisitos existen para convertirse en socio? ¿Se aceptan nuevos socios en la actualidad?

Los requisitos que necesita el agricultor para hacerse socio es pagar una cuota de entrada, una cantidad similar a los 15000€ aproximadamente, estás dos años de prueba, después se

le daría de alta en la en la asamblea general y a partir de ahí pues está obligado a traer toda su producción a la cooperativa. No podría llevar otra cooperativa que no sea la de Hortoventas. En la actualidad no se admiten socios porque estamos a capacidad tope en cuanto a la capacidad de asimilación de la maquinaria y espacio. Hasta que no ampliemos la cantidad de espacio y de metros construidos no podemos admitir a nadie.

Está proyectada una ampliación, si no me equivoco ¿En qué estado se encuentra la misma?

Sí, está proyectado una ampliación que llevamos ya un tiempo intentando sacar adelante, ya hemos presentado toda la documentación necesaria y estamos a expensas del permiso de obra. Esta ampliación nos permitiría aumentar nuestra capacidad productiva, aumento para el que prevemos que haya sin problema salida comercial, puesto que la demanda es suficiente y tras la cual nos podríamos permitir acoger nuevos socios. Que podrían ser sin ningún problema por nuestra parte de la subcomarca de los ríos, es decir Játar, Jayena, etc., siempre que cumplan con los requisitos para asociarse que antes te comentaba.

¿Existen socios de origen extranjero asentados como productores? ¿Cómo es su situación? ¿Son propietarios?

Socios de origen extranjero hasta ahora no tenemos, sí que hay productores extranjeros de la zona, tanto propietarios, pero en menor medida, como arrendatarios, que aportan su producción a la cooperativa para la venta en subasta, porque tenemos dos modalidades de venta. Tenemos una de comercialización con precios cerrados con las grandes superficies de mercados y supermercados, a la que solo tienen acceso los socios y tenemos una segunda vía de comercialización mediante subasta, esta sí, abierta a cualquier productor, de donde sea y como sea, aunque no sean socios. Normalmente están existiendo ya algunos propietarios extranjeros, lo que es en las tierras del llano, pero no pertenecen todavía a la cooperativa.

¿Qué porcentaje de los trabajadores son extranjeros? ¿Cuál es su situación?

Bueno normalmente todos los trabajadores ahora mismo son de nacionalidad española, lo que sí está claro que en los últimos años pues está habiendo ya un poco de problema con encontrar gente de encontrar gente para trabajar y últimamente pues algún que otro trabajador extranjero, sobre todo marroquí, está entrando a lo que es la campaña de trabajo, pero únicamente serían fijos discontinuos, hasta el momento

¿Los productores tienen libertad de cultivar lo que quieran o existe una planificación de lo que cada socio va a cultivar? ¿Hasta qué punto tienen libertad? ¿Y en cuanto a las prácticas de cultivo? ¿La cooperativa controla estas prácticas de alguna forma?

Sí, tenemos una planificación porque nosotros vendemos a mercado y también a supermercado. Más o menos un 80% de los acuerdos de venta los cerramos durante el invierno a grandes superficies. Entonces, cuando ya sabemos más o menos los kilos que tenemos vendidos, le damos la posibilidad a los agricultores de planificar una siembra, en base a eso. Si estos nos plantean sembrar más de la cuenta de alguno de los productos, pues planificamos la siembra para reducir proporcionalmente en la cantidad de plantas que pueden cultivar cada agricultor.

En cuanto a la libertad de sembrar lo que ellos quieran, lo que te digo, se les indica a los agricultores para que no haya excedentes excesivos de ninguno de los productos, en función de lo que se prevé vender.

En cuanto a si la cooperativa controla las prácticas agrícolas de los socios de alguna forma, pues sí, la controla con los peritos que nosotros tenemos contratados en la cooperativa que salen a visitar las distintas fincas y además de controlar dan asistencia sobre problemas que les puedan surgir a los agricultores en sus explotaciones.

¿Qué productos y en qué porcentaje producís y comercializáis? ¿En qué época?

Bueno, nosotros durante todo el año cultivamos sobre todo col y coliflor, que son productos que tenemos toda la campaña. Después el producto restante como es judía, tomate, varias variedades, pimiento, calabacín, pepino más menos, si se ponen en el mes de mayo y terminamos la campaña alrededor de noviembre.

¿Cómo hacéis para el abastecimiento de semillas y plantones? ¿Los agricultores pueden introducir sus propias variedades de semillas locales no patentadas?

Ahí sí, cada agricultor lo siembra en un semillero particular que ellos tienen confianza en ese semillero nosotros ahí sí que es verdad que no decimos ni dónde tienen que abastecerse, ni cuándo tienen que ponerla. En cuanto a las variedades que comercializamos, para la venta cerrada que pasan por las máquinas de fotodetección si deben ser las variedades que nosotros les digamos. Sin embargo, para venta en subasta si pueden ellos introducir variedades propias asumiendo el riesgo de que no tengan la acogida esperada.

¿Cómo es la comercialización de los productos de la cooperativa? Funcionáis si no me equivoco tanto por subasta como por venta con precios cerrados, ¿no?

Como ya te he comentado en otra de las preguntas, vendemos unos productos a precios cerrados, una media de campaña, lo que es lo que es comercialización de supermercados. Después lo que es la subasta ahí van los precios cerrados, pero son diarios a como esté la el mercado.

¿Cuál es el destino de los productos? ¿Qué porcentaje va al extranjero? ¿Qué porcentaje queda en fruterías, mercados locales y mercados ambulantes en la provincia?

El destino de los productos viene a ser España, Francia, Portugal e Italia en el tomate verde. El porcentaje que va al extranjero, pues normalmente sería un 30 , un 40 % , pero depende en gran medida del producto, por ejemplo, el tomate verde, prácticamente pues iría un 80 % al extranjero. Hay unos productos que tienen más salida comercial fuera que en España por eso que depende del producto. Nosotros a lo que no vendemos es a frutería y eso solemos vender a grandes mercados, como Mercamadrid, en Barcelona, en Bilbao y ahí ya reparten desde el mercado. Lo que es mercados minoristas como puede ser el comercio local no solemos vender, excepto lo que sea a lo mejor de un producto de segunda en subasta, que ahí si viene gente pues que tienen algo de frutería, pero no son nuestros principales compradores.

¿Qué requisitos de aspecto y tamaño se les exige a los agricultores? ¿Qué porcentaje es descartado? ¿Qué se hace con lo descartado?

Estamos en las mismas, si es para venta directa si se exigen unos requisitos de calidad y los catalogamos en base a color tamaño y aspecto en diferentes calidades. Los que no cumplen con los requisitos mínimos para este canal de comercialización va para subasta, lo que no cumple con los requisitos mínimos para la subasta sí que es definitivamente descartado y se recoge en un contenedor que se llevan ganaderos de la zona para alimentar al ganado. Porcentaje no te sabría decir exactamente.

¿Cuál es vuestra relación con intermediarios de los grandes supermercados y con los propios supermercados? ¿Cómo tratan a las cooperativas y a los agricultores?

Nuestra relación, pues nos entrevistamos con el comercial de cada supermercado y ahí acordamos precios y kilos que contratamos.

¿Cómo tratan a las cooperativas? Bueno, pues hasta el momento nos va bien. Al supermercado le va bien y a la cooperativa también con los agricultores ellos simplemente no tratan, únicamente tratan con el comercial de la cooperativa y con el presidente que soy yo, en este caso.

¿Qué tipo de explotaciones y qué prácticas manejan los asociados? ¿Habéis considerado la agricultura

ecológica o regenerativa? ¿Qué problemas le veis a su aplicación?

El tipo de explotaciones que los agricultores manejan pues depende son fincas de minifundios, son pequeñas fincas y muy repartidas. No hay no hay gente que tenga grandes superficies. La agricultura ecológica o regenerativa, como no tenemos suficiente espacio, pues prácticamente aquí no nos la hemos planteado, no la utilizamos la agricultura ecológica y regenerativa no la tocamos. Si hemos empezado a implementar distintas prácticas integradas por las que también se dan algunas subvenciones.

¿Cómo es la situación del abastecimiento de agua para el cultivo? Nos comentó la alcaldesa que se unificaron las distintas comunidades regantes del llano de Zafarraya y se presionó a los agricultores para regularizar ahora o nunca la situación de sus pozos ¿Esto es así? ¿Cómo está funcionando?

Se están unificando las distintas comunidades de regantes que hay. Entonces, bueno, ahora se van a unificar las cuatro, cinco comunidades de regantes que hay y van a hacer una comunidad grande y bueno, todavía no está al 100 por 100 aprobado, pero ahí está, se están andando esos pasos.

¿Cuáles son las principales quejas de los productores y del sector en general?

Bueno, las principales quejas de los productores pues las mismos que llevan acarreando desde hace tiempo. El excesivo precio de los insumos, los bajos precios que hay momentos que no que no llegan a lo que es el rendimiento que te puede dejar beneficio y sobre todo pues ya le digo dependemos de la administración y ahí pues quizá vaya un poco lento bueno pues la

¿Cómo ve la trayectoria de la cooperativa? ¿Y su futuro?

La trayectoria de la cooperativa va bastante bien, hace dos años ya celebramos el 40 aniversario. Ya estamos por los 42 años de historia de la cooperativa y bueno, hasta ahora mismo se prevé que la cosa va bien y podamos continuar muchos años más. Claro está que eso nunca se sabe a ciencia cierta pero nuestra intención y la producción y acogida que se está dando es para continuar todo lo que podamos es lo que lo que queremos y lo que intentamos conseguir.

Como podemos apreciar a partir de la entrevista al, La Cooperativa Hortoventas cumple un papel fundamental en la comarca, no solo en la zona de los llanos, sino también para los pequeños productores de los ríos que llevan allí sus productos a subasta. Además el modelo de negocio, en que la mayor parte de sus ventas se concentran en el territorio nacional, además de un sistema de cultivo más tradicional, podría ser más interesante y sostenible a largo plazo, a diferencia del modelo de negocio de La Palma, más tecnificado, dependiente de insumos y de una estabilidad en el comercio internacional.

Tras visitar la cooperativa visitamos parte de las zonas de cultivo de El Llano hasta llegar a Zafarraya, donde nos reunimos con la alcaldesa, que nos contó sobre la historia del pueblo, la trayectoria de estos últimos años, los cambios que se han producido por ejemplo con la llegada de trabajadores extranjeros, algunos afincados en el pueblo definitivamente como productores rentando huertas y otros que llegan como temporeros en época de cosecha. También nos habló sobre el interés de su gobierno por diversificar la economía del pueblo y potenciar el atractivo turístico que podría llegar a tener, nos comentó sobre los principales problemas que enfrenta la administración de un pueblo como Zafarraya, por ejemplo la falta de alojamiento para todos los trabajadores temporales que llegan para la temporada de cultivo, problemas en cuanto a los desechos agrícolas, que en ocasiones son abandonados en el campo o acaban en zonas cercanas a arroyos, la necesidad que tuvieron de contratar seguridad privada, para controlar este tipo de descuidos, etc. Finalmente visitamos el resto del pueblo y comimos en el área Recreativa Las Parideras, un restaurante a las afueras que había abierto hace poco gracias a financiación pública, con vistas a todo el Llano de Zafarraya en las faldas del monte del que saldrá la tirolina de Zafarraya, que está en construcción.

Visita al Cortijo “[El Manzano](#)”



Aprovechando una actividad organizada por la asociación de Ciencias Ambientales universitaria “Náyade” realicé una visita al Cortijo El Manzano, este es un cortijo autogestionado propiedad de un cabrero con 250 cabras, de la raza Murciano-Granadina para producción de leche, kéfir y distintos tipos de queso. Pasamos allí una noche acampados en el exterior. En la visita conocimos su visión de la sociedad, algo antisistema, ya que su objetivo es ser autosuficiente entre lo que el produce y consigue por trueque de sus vecinos. Tiene huerto, algo de olivar, cerdos, gallinas, un burro, las cabras y lo poco que no produce lo consigue haciendo trueques con los vecinos. Acoge a voluntarios que a cambio del alojamiento y comida colaboran en el funcionamiento del cortijo.

Aprendimos sobre el manejo de las cabras, el ordeño, cómo pastorearlas y cómo funcionan los perros pastores, cómo se hace el queso, cómo gestionan la huerta con técnicas de permacultura, como construyó las viviendas que se encuentran en la finca con materiales locales y hasta cómo curan el jamón.

Este es un modelo completamente sostenible, de impacto medioambiental mínimo, que podría ser perfectamente llevado a la comarca como una forma de producción de productos lácteos y olivareros siguiendo las prácticas agroecológicas. Produciría tanto productos lácteos de la mayor calidad, con el mayor bienestar animal, como aceite con abonado natural, gestión de cobertura vegetal por pastoreo regenerativo, incremento de la materia orgánica del suelo, fijando por tanto CO2 en el mismo, reduciendo al mínimo la erosión y la escorrentía, aumentando la infiltración del agua de lluvia y por tanto la captación de esta por las plantas y finalmente aumentando la resiliencia del sistema productivo ante el cambio climático.

Visita a la [finca Los Morales](#)



Acompañados de Jorge López, mi compañero Daniel, haciendo el proyecto puentes sobre el sistema agroalimentario en la comarca de Huéscar y yo tuvimos la oportunidad de visitar la Finca Los Morales. Esta es una finca situada en el término municipal de Huéscar (Granada), es un espacio de referencia para la innovación, investigación y desarrollo agrario y ganadero en la provincia. Con una superficie total de 371 hectáreas, esta finca está gestionada por la Diputación de Granada desde 1977, año en que fue cedida por Don Manuel Rodríguez Penalva, alcalde de la ciudad durante el franquismo. Desde entonces, se ha consolidado como un centro pionero para el desarrollo de la agricultura y la ganadería en el Altiplano granadino, con especial atención al fomento de prácticas sostenibles y la diversificación productiva.

Entre sus principales líneas de actuación encontramos:

- La formación agraria, mediante la organización y desarrollo de cursos específicos en la materia; la reserva de parcelas en colaboración con distintas entidades investigadoras como el CSIC, distintas universidades, etc.

- La mejora genética del Cordero Segureño, a través de su centro de selección y distribución de material genético, que también visitamos, en supervisado por la Asociación Nacional de Criadores de Ovino Segureño (ANCOS);
- La investigación del potencial de distintos cultivos alternativos que podrían darse en la zona.

En el ámbito agrícola, la finca cuenta con parcelas destinadas a cultivos de almendro, viña, cereal, forraje, pastos, huerta, olivar y pistacho, todas ellas certificadas en producción ecológica. Nos explicaron que la producción vitivinícola se utiliza con fines experimentales y de autoconsumo, el vino es elaborado y embotellado por bodegas de la zona a cambio únicamente de parte de la producción, este vino es utilizado para autoconsumo en eventos albergados en la finca. Especial relevancia tiene el cultivo experimental de pistacho, desarrollado inicialmente en colaboración con la Sociedad Agraria de Trasformación (SAT) Pistachos Andalucía y el Grupo de Desarrollo Rural (GDR), con el objetivo de evaluar su viabilidad como alternativa rentable a los cultivos tradicionales. La superficie destinada a este cultivo se ha ampliado en los últimos años hasta alcanzar aproximadamente 14 hectáreas pero nos comentaron que aún en la finca no se ha estabilizado su producción debido a la juventud de los árboles. El cereal, el pasto y el forraje se cultiva para alimentar a las ovejas, son totalmente autosuficientes en ese sentido. Parte del cereal además es comercializado mediante cooperativas locales, al igual que el aceite y las almendras, por lo que se les saca cierta rentabilidad, con lo que se cubren parte de los gastos de la finca. La producción hortícola se centra junto con el banco de semillas en la preservación de variedades locales que de tiempo en tiempo requieren algunas de completar un ciclo productivo para que no se pierda la tasa de germinación y el producto hortícola resultante se destina a abastecimiento de los comedores, actividades socioculturales, donaciones y autoconsumo en general.



La Finca Los Morales también alberga un Centro Experimental donde se ensayan técnicas de producción ecológica aplicadas a hortícolas. Estos ensayos permiten analizar la productividad, la calidad del suelo y la posible comercialización de los cultivos en mercados locales y regionales. Además, en colaboración con la Universidad de Granada y el Geoparque, se ha creado un banco de semillas de hortícolas tradicionales, como parte de un proyecto más amplio de recuperación de variedades locales.

Entre las instalaciones de la finca destacan las naves ganaderas, el laboratorio de mejora genética, aulas de formación homologadas por la Junta de Andalucía, oficinas, un centro de usos múltiples y áreas para el desarrollo de actividades educativas y de divulgación ambiental. Esta infraestructura permite la realización de cursos de formación profesional, como el ciclo de grado medio en Producción Agropecuaria en colaboración con el I.E.S. Alquivira, y actividades con asociaciones culturales y juveniles para fomentar la educación ambiental y la participación activa de la población.

La finca mantiene convenios de colaboración con instituciones como el Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera (IFAPA), el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y diversas universidades andaluzas, para desarrollar proyectos de I+D+i en áreas como el manejo de cubiertas vegetales, el estudio de biomasa, la calidad del suelo y nuevas estrategias de riego y cultivo. También ha trabajado en proyectos de interés social, como la cesión de parcelas para el cultivo de hortícolas por parte de asociaciones como AFEMAGRA, con el objetivo de favorecer la integración laboral de colectivos vulnerables.

En definitiva, la Finca Los Morales constituye un modelo de gestión agroganadera sostenible y un laboratorio vivo para la innovación en el medio rural. Su combinación de actividades productivas, formativas y experimentales la convierte en un referente provincial para el impulso de sistemas agroalimentarios resilientes y el desarrollo socioeconómico del territorio. Podría ser viable en la Comarca de Alhama la puesta en marcha de un complejo similar que podría ser planteado como una fuente de ingresos para la administración además de un centro de investigación y formación para los habitantes de la comarca.

Jornada Intergeneracional en Fornes



Pasamos la mañana en una jornada organizada por el ayuntamiento de Fornes junto con La Comanda Rural en las que se realizó un homenaje a los mayores del pueblo. El homenaje consistió en la lectura de la trayectoria de vida de los seis más mayores del pueblo por parte de varios de los niños del colegio, la entrega por parte de la alcaldesa de una placa conmemorativa que se colocaría junto a un árbol que se plantaría en conmemoración de cada uno de los ancianos y su aportación histórica al pueblo.

Se realizó un desayuno con los niños del colegio que posteriormente sería ofrecido a los asistentes y se terminó con una animación musical y distintas actividades para entretener a los niños. Esta actividad me sirvió personalmente para conocer las dinámicas de Fornes y extrapolarlas a la comarca.

Visita a fincas participantes en el Proyecto Secanos Vivos



MARATÓN ORNITOLÓGICO EN GRANADA (COMARCA DEL TEMPLE)

Viernes 20 de junio de 2025
18:30-22:00h.

Inicio desde la Malahá



Inscripciones a través del código QR
o en el enlace del cuestionario:

<https://forms.gle/9dDmAdwAqJUEXK19>



Con el objetivo de conocer de primera mano las buenas prácticas agroecológicas aplicables en la comarca, participé en una de las visitas de divulgación organizadas por SEO/BirdLife para dar a conocer el proyecto "Secanos Vivos". La jornada se desarrolló en la subcomarca del Temple, concretamente en los términos municipales de La Malahá y Chimeneas, que representan el corazón de la producción cerealista de la zona.

El objetivo de esta salida era mostrar sobre el terreno cómo se pueden aplicar los principios de la agricultura regenerativa en cultivos de secano, demostrando su viabilidad y beneficios tanto ecológicos como económicos.

Poniendo en valor en concreto el papel de estos ecosistemas para las aves esteparias y como un manejo agroecológico puede además de no perjudicar a la productividad y proporciona un producto más rentable, incrementar la presencia de estas aves, muchas, como el sisón, el cual tuvimos la oportunidad de presenciar, amenazadas.

Durante la visita, tuve la oportunidad de conocer a Francisco Caballero, el productor de Chimeneas que, como ya se ha mencionado en el apartado de buenas prácticas, es actualmente el único

agricultor de la provincia de Granada adscrito al proyecto "Secanos Vivos".

Este encuentro fue especialmente enriquecedor por varios motivos. En primer lugar, me permitió pasar del análisis de un caso de estudio a una conversación directa con su protagonista. Pude escuchar de su propia voz las motivaciones que lo llevaron a unirse al programa y los detalles de las prácticas que ha implementado, como la rotación de cultivos con leguminosas para fertilizar el suelo de forma natural, la reducción del laboreo para combatir la erosión y el mantenimiento de linderos para fomentar la biodiversidad.

En segundo lugar, y de gran relevancia para este proyecto, Francisco fue uno de los productores que amablemente contestó la encuesta de factibilidad. Esta conexión directa entre la visita y la encuesta dota de un contexto y una profundidad mucho mayor a sus respuestas, permitiendo entender sus preocupaciones y su interés en los canales cortos de comercialización desde la perspectiva de alguien que ya ha iniciado una transición hacia un modelo más sostenible y diferenciado.

En definitiva, esta visita fue crucial para constatar que las alternativas propuestas en este TFP no son meras hipótesis, sino realidades tangibles y funcionales dentro de la propia comarca, ofreciendo un testimonio directo de los beneficios económicos y ambientales que la transición agroecológica puede generar.

3.5 RECURSOS NECESARIOS Y POSIBLES.

La puesta en marcha de la alternativa seleccionada, la creación de un Grupo Motor Comarcal, se caracteriza por requerir una inversión inicial muy baja, basándose principalmente en la articulación de recursos ya existentes en el territorio y en la participación voluntaria. A continuación, se detallan los recursos necesarios, clasificados por tipología.

Recursos Humanos

Coordinador/a o Dinamizador/a Técnico/a: Es la figura clave para el arranque y la continuidad del proyecto. Sería responsable de convocar las reuniones, facilitar los debates, redactar actas, mantener el contacto entre los miembros y buscar oportunidades de financiación. Este rol podría ser cubierto por personal técnico de la Diputación, de la Asociación Tierra de Aguas, o mediante la contratación de un profesional externo si se obtienen fondos para ello.

Miembros del Grupo Motor: El recurso principal del proyecto es el capital humano del territorio. Se requiere la participación activa y voluntaria de una representación diversa de actores locales, incluyendo:

- Pequeños y medianos productores/as agrícolas y ganaderos/as de la comarca.
- Representantes de los ayuntamientos implicados.
- Miembros de asociaciones locales, como la Asociación Tierra de Aguas.
- Consumidores/as organizados y representantes del sector de la restauración y el comercio local.

Apoyo Institucional: El respaldo de las administraciones, como se ha visto en las fases previas del proyecto, es fundamental. El personal técnico de la Diputación de Granada y los alcaldes y personal de los ayuntamientos de la comarca (como Játar, Escúzar o Fornes) son un recurso de apoyo esencial.

Recursos Técnicos y Materiales

- Espacios para Reuniones y Talleres: No se requiere inversión en este aspecto, ya que se utilizarían locales cedidos por las entidades participantes, principalmente los salones de actos

- o salas de reuniones de los ayuntamientos de la comarca, como ya se ha hecho en Játar.
- Equipamiento Básico de Oficina y Comunicación: Se necesitará un equipamiento mínimo para la gestión del grupo (ordenador, acceso a internet, teléfono). Se aprovecharán los recursos existentes en las entidades colaboradoras.
 - Herramientas Digitales Colaborativas: Creación de un canal de comunicación ágil (grupo de mensajería instantánea) y un repositorio de documentos en la nube para compartir actas, planes de trabajo y otra documentación relevante.

Recursos Financieros

- Inversión Inicial: La fase de constitución y arranque del Grupo Motor requiere una inversión financiera muy reducida, ya que se basa en el voluntariado y los recursos materiales cedidos. Los principales gastos iniciales serían mínimos (desplazamientos, material de papelería).
- Posibles Fuentes de Financiación (a medio y largo plazo): Una vez que el Grupo Motor se consolide y, eventualmente, se formalice como asociación, podrá optar a diversas vías de financiación para desarrollar proyectos de mayor envergadura:
- Fondos Públicos para Desarrollo Rural: Ayudas provenientes de programas europeos (LEADER, FEADER), nacionales y autonómicos vinculados a la PAC, la Agenda Urbana, la innovación social o la lucha contra la despoblación.

Subvenciones de la Diputación de Granada: Líneas de ayuda específicas para asociaciones, desarrollo comarcal o proyectos de soberanía alimentaria.

Programas de Capacitación Digital: Para las actividades de formación, se podrían solicitar ayudas de programas como el "Kit Digital" o asesoramiento y formación con programas como el de "Acelera Pyme".

Financiación Municipal: Pequeñas aportaciones de los ayuntamientos implicados para cofinanciar actividades concretas, como la organización de mercados o ferias locales.

3.6 FASES PARA SU IMPLEMENTACIÓN

La implementación del proyecto se concibe como un proceso escalonado, diseñado para construir capacidades y asegurar la viabilidad de cada etapa antes de avanzar a la siguiente. Este enfoque progresivo minimiza los riesgos y garantiza que las soluciones se adapten a las necesidades reales del territorio.

Fase 1: Constitución y Planificación (Duración estimada: 6 meses)

El objetivo de esta fase fundacional es crear la estructura de gobernanza del proyecto, el Grupo Motor Comarcal, y definir un plan de acción consensuado.

Convocatoria de Actores: Se contactará a los actores clave del territorio ya identificados en el presente y los trabajos previos (productores/as, representantes municipales, asociaciones), convocándolos a una sesión de presentación para constituir oficialmente el Grupo Motor. Contacto permanente con figuras como José Damián Ortega, productor de hortalizas ecológicas y distribuidor en CCC en la Vega de Granada que podría servir como asesor experimentado en la puesta en marcha de la iniciativa en la comarca y ya colaboró en las jornadas de CCC en el Temple.

Definición del Modelo de Gobernanza: En las primeras reuniones, el grupo definirá su funcionamiento

interno (portavocía, frecuencia de encuentros, toma de decisiones) y sus objetivos estratégicos a corto y medio plazo.

Elaboración del Plan de Acción Inicial: De forma participativa, el grupo diseñará un plan de trabajo detallado para la Fase 2, priorizando acciones piloto concretas como la creación de una marca y el diseño del proyecto de cestas comarcales.

Fase 2: Acciones Piloto y Capacitación (Duración estimada: 12-18 meses)

El objetivo de esta fase es testar la viabilidad de un modelo de comercialización y logística compartida a través de un proyecto piloto de bajo riesgo, mientras se sigue fortaleciendo el capital humano y social del grupo.

Lanzamiento de la Marca Territorial: Se diseñará y promocionará una marca colectiva que identifique los productos de la comarca, aportando un valor añadido y una imagen cohesionada.

Capacitación Técnica: Se realizarán talleres formativos para los productores en áreas como la gestión de la venta directa, el marketing digital y las prácticas agroecológicas. Se promocionarán también los promovidos por otras instituciones. Se realizarán visitas conjuntas a casos exitosos para conocerlos de primera mano.

Puesta en Marcha del Proyecto Piloto "Cesta de Tierra de Aguas": Este será el eje central de la fase, diseñado como un ensayo para el futuro centro logístico. Se desarrollará en los siguientes pasos:

- a. Diseño del Servicio: El Grupo Motor definirá las características del servicio: tipología de las cestas (hortalizas, mixta), precios, modelo de suscripción (semanal, quincenal), captación de los primeros clientes y establecimiento de las rutas de reparto iniciales.
- b. Creación de un "Nodo Logístico Provisional" en Játar: Se solicitará la cesión de un espacio municipal (almacén, nave) en Játar que funcione como punto de recogida de los productos de los agricultores y como centro de montaje de las cestas.
- c. Captación de Productores y Consumidores: Se abrirá una convocatoria para que los productores interesados se sumen al piloto y se lanzará una campaña de comunicación para captar a los primeros grupos de consumidores.
- d. Lanzamiento y Evaluación: Se pondrá en marcha el servicio de reparto durante un periodo de prueba (p. ej., 6 meses). Durante este tiempo, se recogerán datos clave sobre volúmenes, costes, incidencias logísticas y satisfacción de productores y consumidores. La evaluación de este piloto será la base para el diseño del centro logístico definitivo.

Fase 3: Consolidación y Puesta en Marcha del Centro Logístico (Duración estimada: 24 meses en adelante)

Con la experiencia y los datos del proyecto piloto, esta fase se centra en la creación de una infraestructura estable y en la profesionalización y expansión de los servicios.

Formalización Jurídica del Grupo Motor: Para poder gestionar fondos, contratar personal y ser titular de una infraestructura, el grupo se constituirá formalmente como una figura jurídica adecuada, preferiblemente una cooperativa de servicios o una asociación.

Puesta en Marcha del Centro Logístico Comarcal de Játar: Este será el gran hito del proyecto, y se abordará en los siguientes pasos:

a. Estudio de Viabilidad y Diseño Técnico: Utilizando los datos del piloto de cestas, se redactará un estudio de viabilidad económico-financiera y un proyecto técnico detallado para el centro logístico. Se definirán las necesidades de espacio (zona de recepción, cámara frigorífica, área de embalaje) y el equipamiento necesario.

b. Búsqueda de Financiación: Con el proyecto técnico en mano, se preparará una propuesta sólida para solicitar financiación a gran escala a través de fondos europeos (FEADER, Next Generation), así como de la Diputación y otras administraciones.

c. Adecuación de la Infraestructura: Una vez asegurada la financiación, se procederá a la construcción o rehabilitación del inmueble en Játar y a la compra e instalación del equipamiento logístico.

d. Lanzamiento de Operaciones: Se contratará al personal necesario (gerente, personal de almacén) y se iniciarán las operaciones del centro. Sus servicios incluirán la gestión del ya consolidado sistema de cestas, así como el almacenamiento, clasificación y distribución de productos para otros canales: restaurantes, comercios locales, venta a colectividades y mercados.

Expansión de la Red: Una vez operativo el centro de Játar, se estudiará la posibilidad de replicar el modelo o establecer un segundo nodo en Escúzar, mediante la venta de las cestas realizadas en la tienda agrícola que se piensa establecer ahí para optimizar la distribución hacia Granada y el área metropolitana, cumpliendo con la visión original de la Alternativa A (Creación de dos centros logísticos comarcales en Játar y Escúzar) que posteriormente analizaremos.

3.7 HOJA DE RUTA TERRITORIAL PROPUESTA PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO.

La siguiente hoja de ruta no es un mero plan técnico, sino una estrategia de acción territorial que responde directamente a las necesidades, expectativas y oportunidades identificadas durante el trabajo de campo y en los encuentros con los actores clave de la Comarca de Alhama. Se fundamenta en el marco de colaboración establecido con la Diputación de Granada, la Asociación Tierra de Aguas y los ayuntamientos, y busca dar respuesta a las demandas concretas de los productores.

El camino a seguir se estructura en tres ejes estratégicos que se desarrollarán de manera coordinada:

Eje 1: Consolidación de una Gobernanza Colaborativa y Anclaje Institucional

Este eje responde a la necesidad de crear una estructura de coordinación sólida y a la excelente disposición mostrada por las entidades locales y provinciales.

- **Acción 1.1: Formalizar el Grupo Motor Comarcal.** Se constituirá el Grupo Motor como el principal espacio de encuentro y toma de decisiones. Este grupo, tal y como se ha concebido, incluirá a los productores más motivados, representantes de los ayuntamientos más implicados —destacando el papel proactivo del alcalde de Játar— y el soporte técnico de la Asociación Tierra de Aguas y la Diputación. Su primera tarea será validar y detallar esta hoja de ruta.
- **Acción 1.2: Establecer Acuerdos con Municipios Clave.** Se firmarán convenios de colaboración con los ayuntamientos de Játar y Escúzar. El objetivo es asegurar su implicación y garantizar la cesión de espacios para la puesta en marcha de las acciones piloto (como el nodo logístico provisional en Játar), formalizando el apoyo que ya han manifestado verbalmente.
- **Acción 1.3: Mantener una Línea de Comunicación Fluida.** Se establecerán reuniones periódicas de seguimiento con los responsables técnicos de la Diputación (Jorge López López) y la Asociación Tierra de Aguas (Cristina Gutiérrez) para asegurar que el proyecto se alinee con los objetivos globales de la Agenda Urbana y aproveche las sinergias con otras iniciativas comarcales.

Eje 2: Desarrollo de Soluciones Económicas Viables para los Productores

Este eje aborda la principal queja y expectativa del sector: la necesidad de mejorar la rentabilidad y reducir la dependencia de intermediarios.

- **Acción 2.1: Implementar el Proyecto Piloto "Cesta de Tierra de Aguas".** Esta acción es la respuesta directa a la necesidad de crear canales cortos de comercialización. Permitirá a un grupo de productores pioneros obtener un precio más justo por sus productos y testar un modelo de logística compartida antes de realizar grandes inversiones.
- **Acción 2.2: Abrir un Canal de Diálogo con la Cooperativa Hortoventas.** Aprovechando la información obtenida en la entrevista con su presidente, Francisco Ramos Fuentes, el Grupo Motor iniciará un diálogo formal con Hortoventas. Se explorará la posibilidad de que los productores de la subcomarca de los ríos puedan vender sus productos a través de su sistema de subasta, abierto a no socios. A largo plazo, se analizarán las condiciones para una posible integración de nuevos socios tras la ampliación de sus instalaciones.
- **Acción 2.3: Ofrecer un Programa de Capacitación Aplicada.** En línea con la necesidad de modernización del sector, se organizarán talleres enfocados en las necesidades detectadas: marketing digital para la venta directa y gestión de costes para mejorar la rentabilidad de las explotaciones.

Eje 3: Planificación de Infraestructura Estratégica a Largo Plazo

Este eje mira al futuro y responde a la visión de un desarrollo territorial más ambicioso, que incluye la creación de infraestructuras y la diversificación económica, una inquietud manifestada, por ejemplo, por la alcaldesa de Zafarraya.

- **Acción 3.1: Utilizar el Proyecto Piloto "Cestas de Tierra de Aguas" como Base para el Estudio de Viabilidad del Centro Logístico.** Los datos económicos y logísticos recogidos en el proyecto piloto de cestas (Acción 2.1) serán la base fundamental para redactar un estudio de viabilidad técnico y financiero riguroso para la construcción del centro logístico permanente en Játar.
- **Acción 3.2: Diseñar un Centro Polivalente.** El futuro centro logístico de Játar podría no solo concebirse únicamente como un almacén. En su diseño se integrarán las expectativas de diversificación económica del territorio, incluyendo espacios para la formación agraria, la transformación de productos (pequeño obrador) o incluso actividades de agroturismo, generando así un mayor valor añadido.
- **Acción 3.3: Iniciar la Planificación del Nodo de Escúzar.** De forma paralela, y una vez consolidado el modelo en Játar, se comenzará a trabajar en la planificación estratégica del nodo de Escúzar, concebido como la plataforma de distribución hacia Granada y su área metropolitana, aprovechando su ubicación en el Parque Metropolitano.

Esta hoja de ruta, por tanto, traza un camino que parte de la colaboración y la confianza para llegar a soluciones económicas concretas, respondiendo de manera directa y estructurada a las expectativas recogidas en el territorio.

3.8 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO

Una vez definido el proyecto de aplicación basado en la creación de un Grupo Motor Comarcal y su hoja de ruta por fases, este apartado analiza su factibilidad. El objetivo es determinar si la propuesta, tal y como ha sido diseñada, es realista, pertinente y cuenta con las condiciones necesarias para su éxito en el territorio. Este análisis se fundamenta en la evidencia empírica recabada a través de [dos encuestas diferenciadas](#) dirigidas a los dos actores clave del sistema: los productores y los consumidores.

Viabilidad de la Oferta y Aceptación Social (Productores)

Encuesta a Productores/as: Dirigida al tejido productivo de la comarca, esta encuesta tuvo como objetivo principal evaluar la disposición a participar en los nuevos canales cortos de comercialización

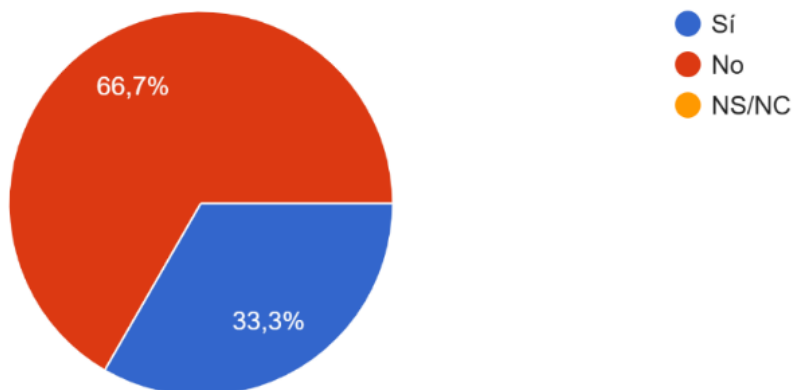
que el proyecto pretende abrir. Se buscaba no solo crear un censo de posibles proveedores interesados, sino también caracterizar sus explotaciones, conocer el tipo y volumen de sus producciones, identificar sus actuales dificultades de venta y medir su interés en modelos de cooperación y logística compartida.



Se les preguntó las siguientes cuestiones:

1. Apellidos y nombre
2. Nombre comercial (si aplica)
3. CIF/NIF
4. Dirección
5. Teléfono
6. Correo electrónico
7. Año de inicio de la actividad
8. ¿Pertenece a alguna asociación de productores?

6 respuestas



9. ¿Porqué?

Obtenemos las respuestas de:

No. Porque lo tengo como segunda actividad laboral

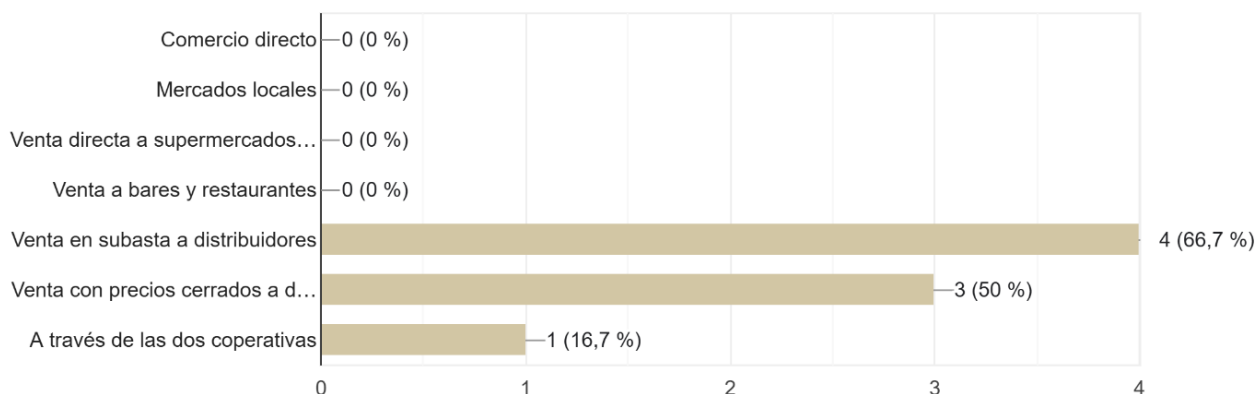
Si. Porque para darle salida 700-800 kg a la semana hace falta asociarse.

No. Porque probé en su momento y no me fue bien, he preferido seguir por mi cuenta y no atarse a nadie

Si. Temple oliva, asociada a dcoap para el aceite. Cooperativa oleomonte para el cereal en torrecarsela

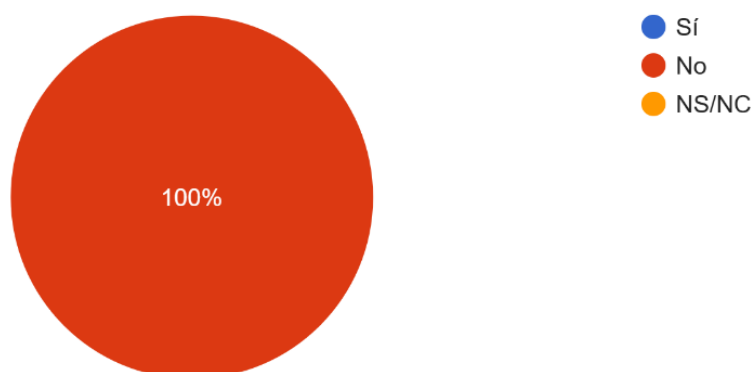
10. ¿Cómo da salida actualmente a su producción?

6 respuestas



11. ¿Considera que se le paga un precio justo?

6 respuestas



12. ¿Por qué?

- En el supermercado está después al doble, donde queda el dinero

- Porque cuesta producirlo 0,8 céntimos y se compra 1€

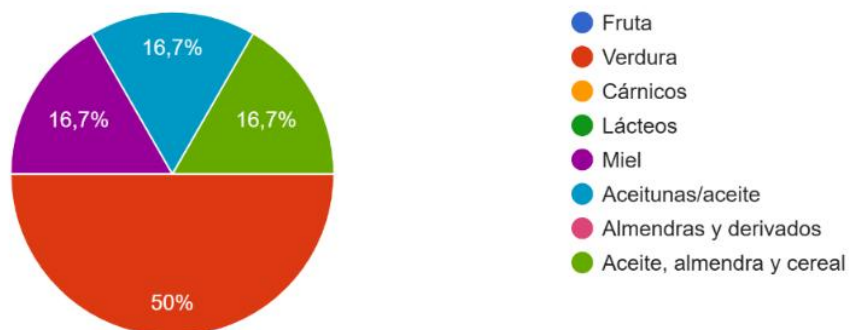
- Depende del día

- Precios muy bajos para el costo de abonos plantas etc más el trabajo

- Los almacenistas de cereal de la zona tiraban los precios demasiado. Se tuvo que cambiar a otra cooperativa en montes orientales que buscaba mejores precios.

13. Tipo de producto que comercializaría en línea o en mercados locales

6 respuestas

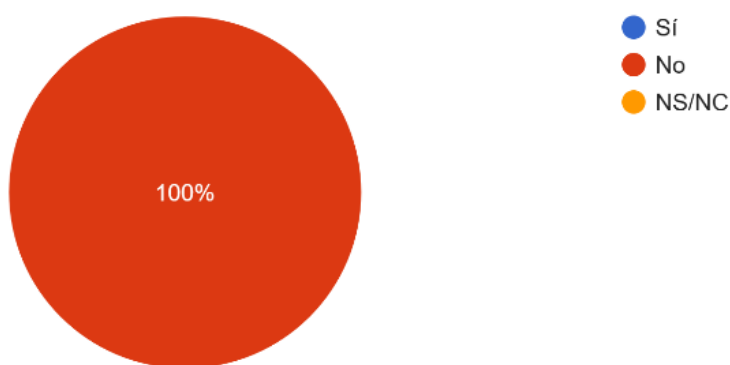


14. Lista de productos ofrecidos (descripción y precio mínimo aproximado, IVA incluido)

- Judías verdes 2,5€/kg Miel 30 colmenas 10€/kg
- Aceite, pimiento, calabacín, pepino, cherry judías verdes
- Ninguno
- Pepino Francés y Sandía
- Cereal 30 CTS + IVA Aceite recolección 11-18 ctms/kg aceituna 4€/kg de aceite Almendra 1,5€/kg

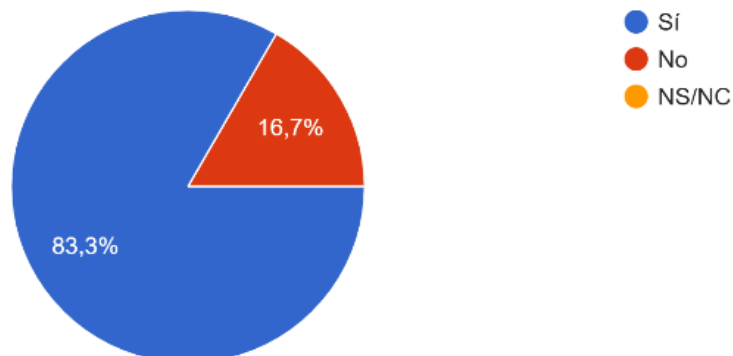
15. ¿Participa actualmente en algún mercado local (anual, semanal o semestral)?

6 respuestas



16. ¿Estaría interesado/a en participar en un mercado local?

6 respuestas

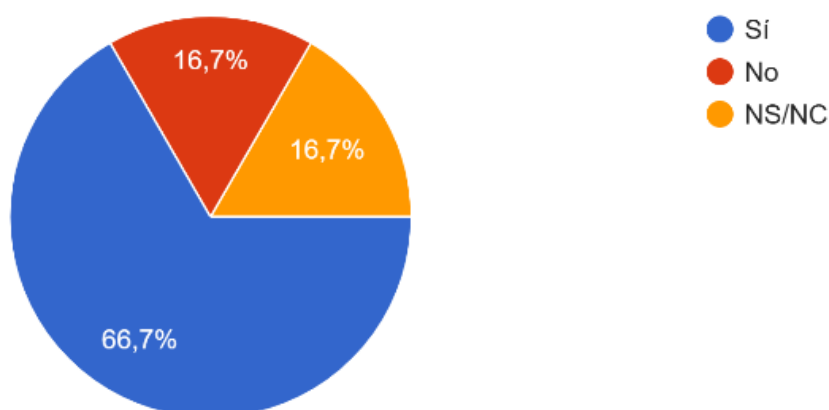


17. ¿En qué condiciones le gustaría participar en un mercado local?

- Para la miel y las judías en temporada si le interesaría
- Mejor precio que en la cooperativa y trabajo justo. Habría producto de julio a noviembre y aceite en enero.
- No me interesa. Estoy ya mayor para cambiar mi forma de comercializar, quiere el año que viene estar más tranquilo.
- Que sea rentable y que esté bien organizado

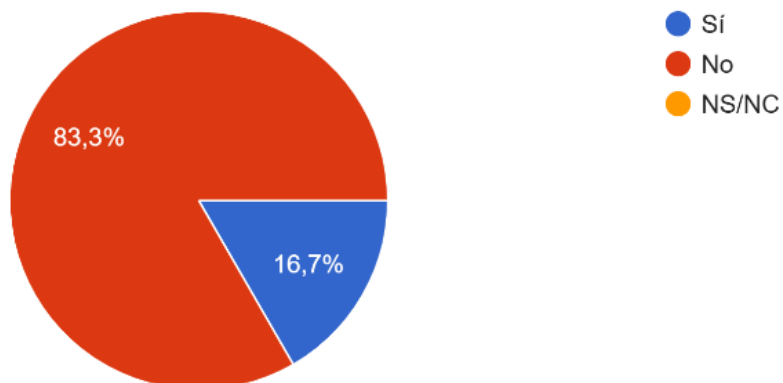
18. ¿Estaría interesado/a en participar en una feria agroalimentaria en la comarca?

6 respuestas



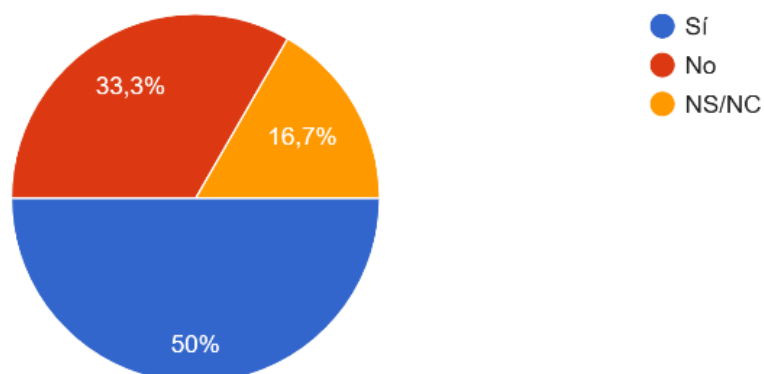
19. ¿Dispone de stock suficiente para abastecer la venta en línea durante todo el año?

6 respuestas



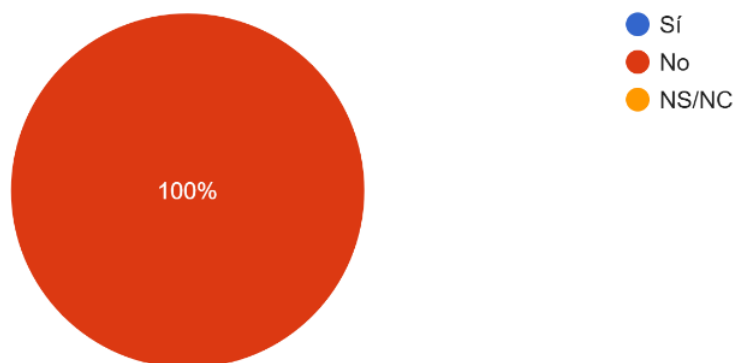
20. ¿Cuenta o podría contar con capacidad logística (empaquetado y envío)?

6 respuestas



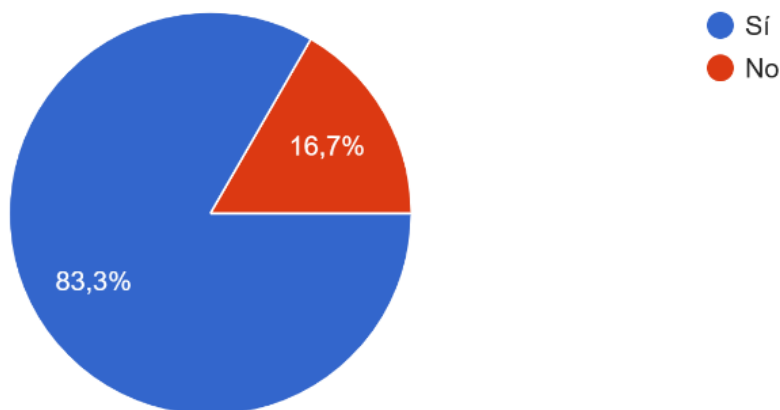
21. ¿Ha usado anteriormente plataformas de venta online?

6 respuestas



22. ¿Estaría interesado/a en recibir formación o asesoría para vender en línea?

6 respuestas



23. ¿Qué dificultades cree que podría tener para comercializar parte de su producción por estos canales?

- Trabas burocráticas, falta de coordinación entre productores
- Sería complicado darle salida a todo el producto por estos canales. La logística y la mano de obra igual no saldría rentable. Falta de formación en venta online
- No tiene quien le releve, no tiene preparación y quiere ya retirarse tranquilo
- No lo se ,lo desconozco
- No tener el producto todo el año
- ¿La transformación del cereal, la almendra y la aceituna en manos de quien recaería?

Pese a las pocas respuestas se ven reflejadas las principales preocupaciones y problemas del sector, estancamiento en los modelos de comercialización convencionales, rentabilidad escasa, falta de preparación e innovación, falta de relevo generacional, falta de asociacionismo, etc. Sin embargo vemos como 5 de los 6 encuestados estarían interesados en participar en CCC, le surgen dudas sobre todo los productores cuyos productos como es el aceite, la almendra pelada o la harina requieren de una transformación que habitualmente realizan en cooperativas las cuales pagan según la cantidad de producto llevado y lo comercializan ellas mismas, pero no te permiten pagar por transformarlo y comercializarlo por cuenta propia. Estas cuestiones deberán ser resueltas una vez formado el grupo motor y se entre a planificar cómo será el funcionamiento de la transformación, los productos y formatos ofrecidos, la logística de la comercialización y demás.

La viabilidad de cualquier iniciativa de este tipo depende, en primer lugar, de la voluntad de participación del tejido productivo. Los resultados de la encuesta a productores ofrecen un respaldo contundente a la factibilidad del proyecto desde esta perspectiva. A pesar del bajo número de respuestas, se detecta una tendencia clara: un 83,3% de los encuestados manifestó su interés en participar en mercados locales y en recibir formación para vender en línea. Este dato es crucial, pues confirma que existe una masa crítica de productores descontentos con los canales convencionales y activamente interesados en explorar las alternativas que el Grupo Motor pretende impulsar.

Asimismo, la encuesta ha sido una herramienta fundamental para identificar las barreras concretas que los productores perciben. Las dudas sobre la logística, la rentabilidad y, de manera muy específica, sobre quién realizaría la transformación de productos como el aceite, la almendra o el cereal, son aportaciones de un valor inmenso. Lejos de restar viabilidad, estos hallazgos la refuerzan, ya que demuestran que el proyecto se orienta a resolver problemas reales y tangibles, dando al futuro Grupo Motor un mandato claro y unos desafíos concretos sobre los que trabajar desde su constitución.

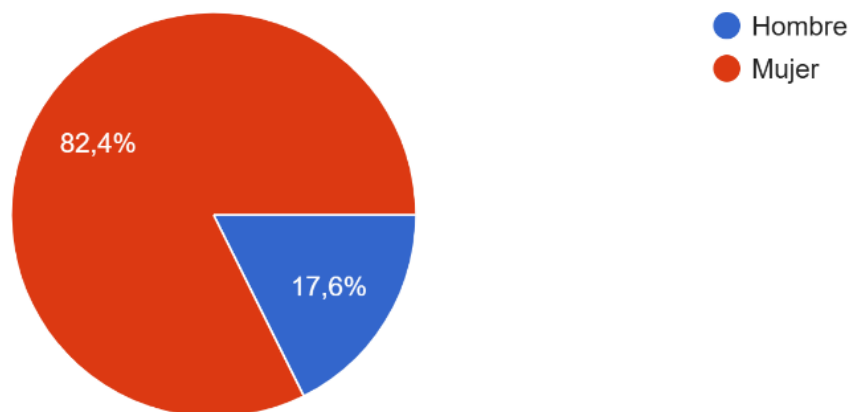
Viabilidad del Mercado y Potencial de la Demanda (Consumidores)

Encuesta a Consumidores/as: Destinada a la población general como potenciales clientes de los canales de comercialización alternativos de productos agroalimentarios que se abrirían. Esta segunda encuesta se centró en caracterizar los hábitos de consumo y medir la receptividad hacia los productos de proximidad. Específicamente, se pretendía analizar la frecuencia de compra de productos locales, los criterios que priorizan en su elección (precio, cercanía, calidad, producción ecológica) y el interés concreto ante propuestas como la implantación de un sistema de reparto de cestas de hortalizas y otros productos de la comarca.



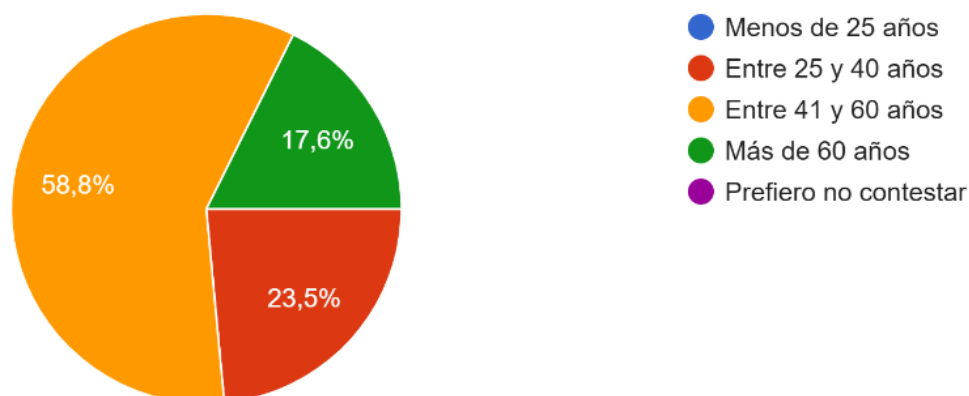
1. Sexo

17 respuestas



2. Edad

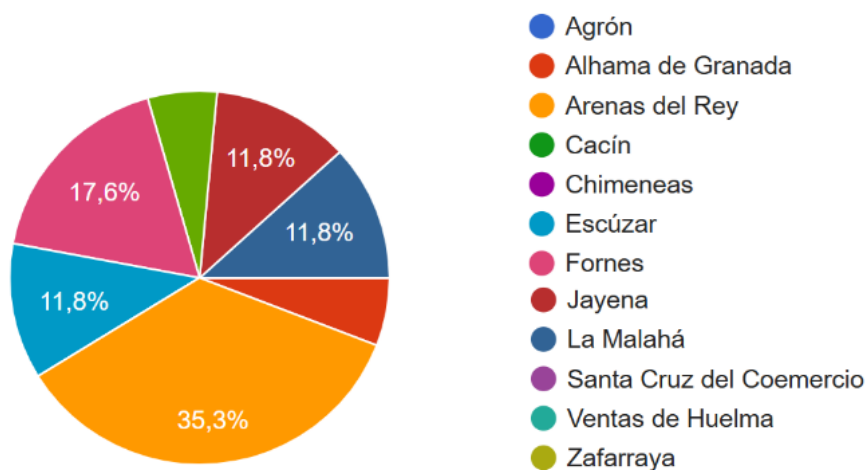
17 respuestas



3. Correo electrónico (opcional)

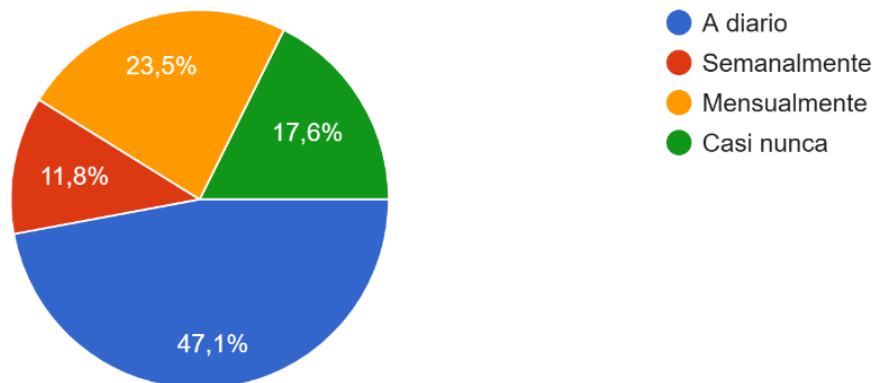
4. Municipio de residencia

17 respuestas



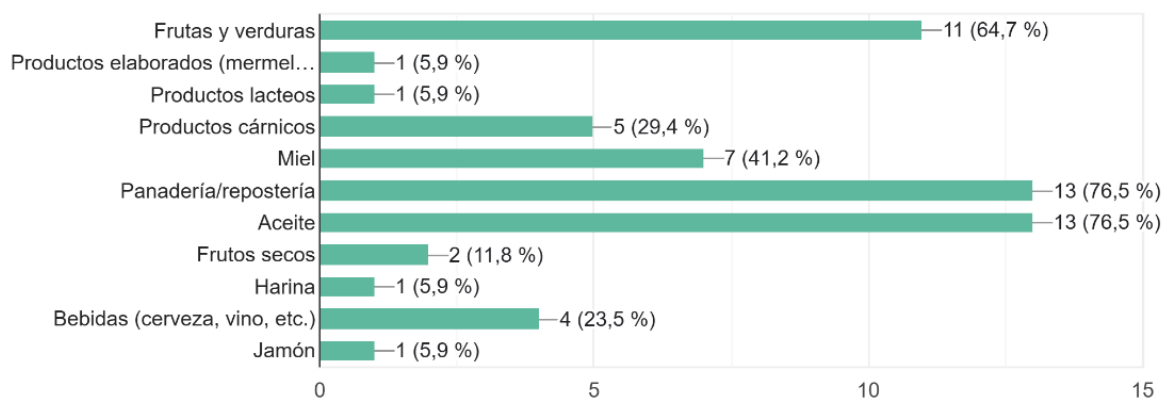
4. ¿Con qué frecuencia consume productos locales?

17 respuestas



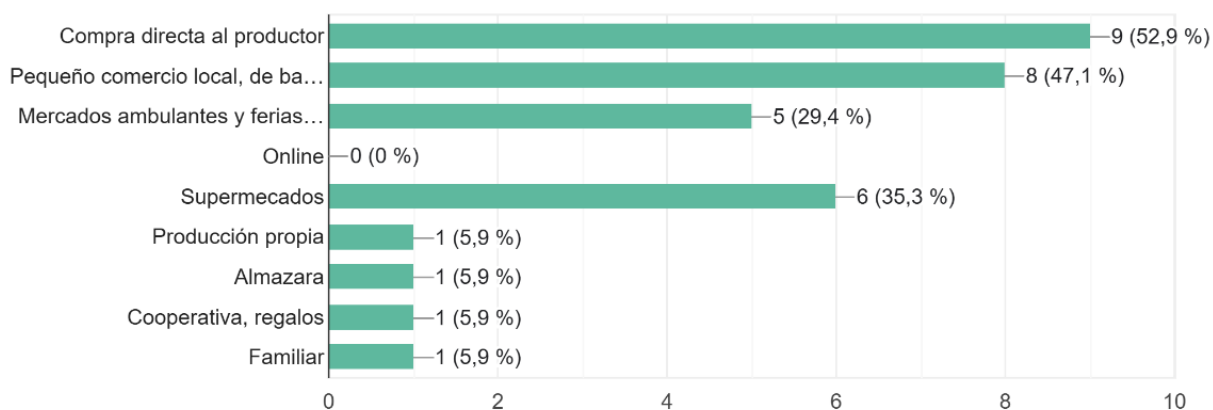
6. ¿Qué tipo de productos locales consume?

17 respuestas



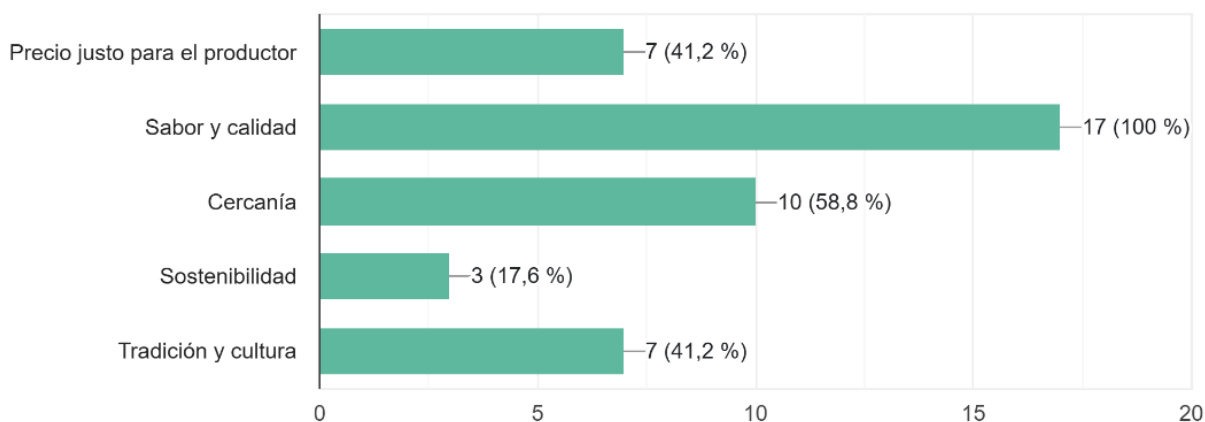
7. ¿Dónde suele comprar estos productos?

17 respuestas



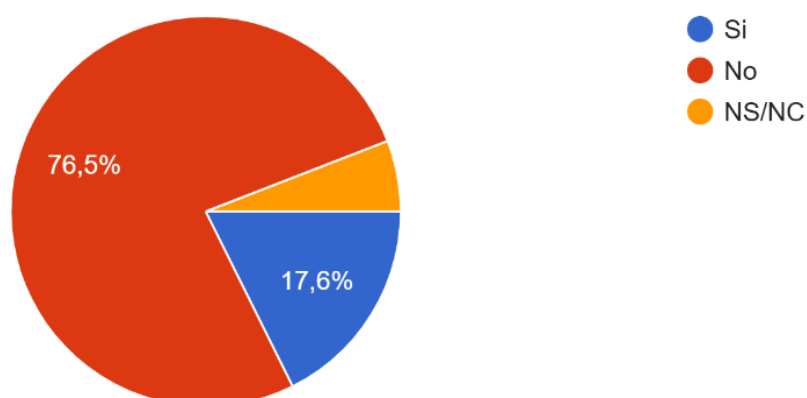
8. ¿Qué valoras al comprar producto local?

17 respuestas



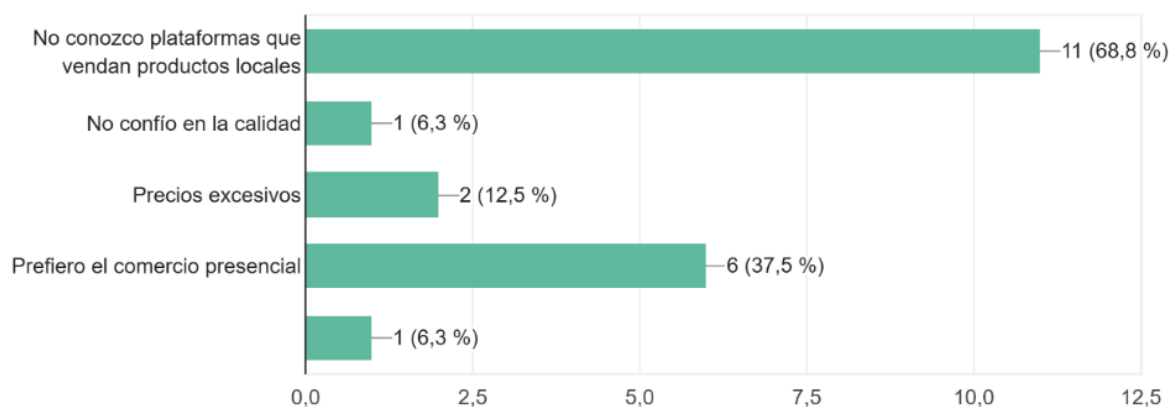
9. ¿Ha comprado alguna vez productos locales en plataformas online?

17 respuestas



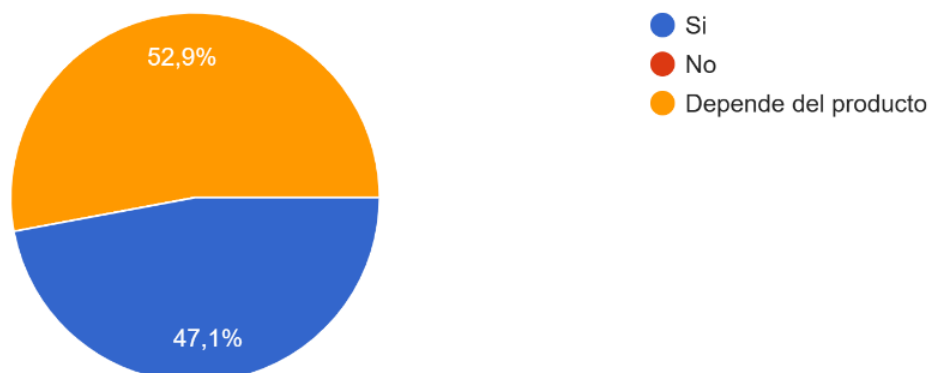
10. ¿Qué barreras encuentras para consumir productos locales en plataformas online?

16 respuestas



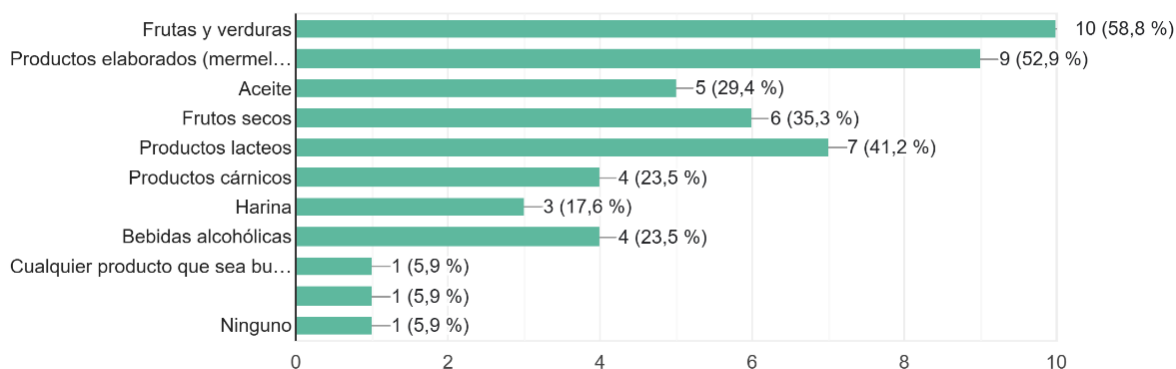
11. ¿Estarías dispuesto/a a pagar un poco más por un producto local que por uno importado o industrial?

17 respuestas



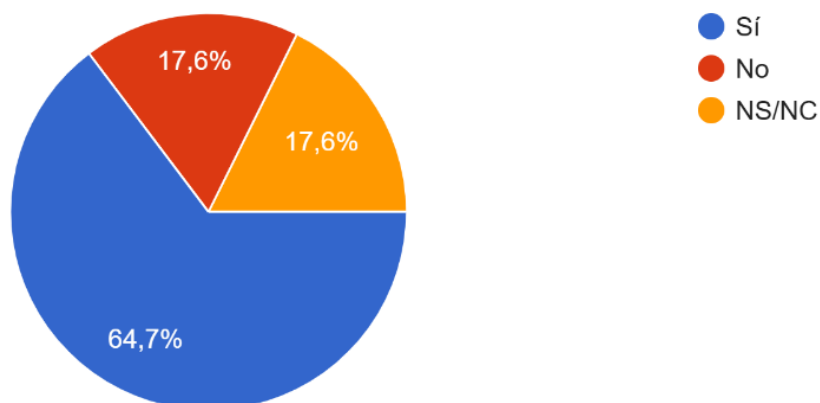
12. ¿Qué tipo de productos te gustaría comprar en línea?

17 respuestas



13. ¿Le interesaría participar en talleres, ferias o actividades relacionadas con el consumo responsable?

17 respuestas



Pese al esfuerzo que se ha hecho de intento de difusión mediante los canales oficiales, conocidos de

la comarca, contacto con los alcaldes, grupos de Facebook locales, etc. para hacer llegar las encuestas y que estas fuesen respondidas por el mayor número de personas posible la respuesta de las mismas ha sido algo escasa registrando únicamente 17 respuestas, quedando la representatividad de la encuesta un poco limitada.

Vemos como tenemos una amplia gama de respuestas en cuanto a municipios. La mayor parte de las respuestas han sido proporcionadas por mujeres, el rango de edad predominante ha sido entre 41 y 60 años, según las respuestas vemos como existe de partida bastante aprecio por el producto local, y su consumo no es infrecuente. Parece que los productos locales más consumidos son los de panadería y repostería, aceite y frutas y verduras, seguidos de la miel. Los encuestados adquieren estos productos mayoritariamente mediante venta directa al productor y en pequeños comercios locales. Tienen interés en adquirir estos productos en línea, pero no conocen canales donde hacerlo, el 37% prefiere el comercio presencial. También vemos como la mayor parte de los encuestados estaría interesado en eventos sobre alimentación responsable.

Un proyecto de comercialización solo es viable si existe un mercado dispuesto a acoger sus productos. La encuesta a consumidores confirma la existencia de este mercado en la Comarca de Alhama. Los datos muestran que no se parte de cero, sino de un aprecio y un hábito de consumo de producto local ya existente, adquirido mayoritariamente a través de la compra directa al productor y en el pequeño comercio. Esto indica un comportamiento favorable que el proyecto puede potenciar y organizar.

El análisis de la demanda revela, además, una clara oportunidad de mercado. La principal barrera identificada para la compra de productos locales en línea no es la desconfianza ni el precio, sino el desconocimiento de plataformas donde hacerlo (68,8% de las respuestas). El proyecto, por tanto, no tendría que crear una necesidad, sino satisfacer una demanda latente, ofreciendo un canal que los consumidores están buscando y no encuentran. Este hecho, sumado al alto interés en participar en actividades sobre consumo responsable, valida la existencia de un segmento de la población comprometido y receptivo, que actuaría como base de clientes inicial para las propuestas del Grupo Motor.

Viabilidad del Modelo Organizativo y Económico

El diseño del proyecto, basado en un enfoque progresivo y de baja inversión inicial, es un factor clave que asegura su viabilidad. La constitución del Grupo Motor como una red flexible en su primera fase no requiere de grandes recursos económicos ni de complejas estructuras jurídicas, apoyándose en el capital humano del territorio y en el soporte de las instituciones colaboradoras. Este modelo permite construir confianza y capacidades de forma orgánica. La viabilidad económica a largo plazo se sustenta en la estrategia de testar los modelos de negocio (como el reparto de cestas) a través de proyectos piloto de bajo coste antes de acometer inversiones mayores, como la creación del centro logístico.

En conclusión, el análisis cruzado de los datos recabados demuestra que el proyecto de creación de un Grupo Motor Comarcal es altamente factible. Existe una oferta dispuesta a participar, una demanda interesada en consumir y un modelo organizativo adaptable y de bajo riesgo. El proyecto no impone una solución, sino que se presenta como una herramienta para articular un potencial latente, dando respuesta a las necesidades expresadas por los propios actores del territorio.

El análisis conjunto de los resultados de ambos sondeos, que se presenta a continuación, ofrece una base empírica fundamental para valorar la viabilidad del proyecto y orientar el diseño de sus futuras acciones.

3.9 INCORPORACIÓN Y ANÁLISIS DE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL PROYECTO.

Un análisis de la perspectiva de género en el medio rural a menudo parte de la constatación de la invisibilidad del trabajo de las mujeres, su escasa presencia en los órganos de decisión o su relegación a roles secundarios. Sin embargo, la experiencia directa durante la elaboración de este proyecto en la Comarca de Alhama contradice frontalmente esta visión. Lejos de encontrar un vacío, el trabajo de campo ha revelado una red de mujeres que no solo son presentes, sino que ejercen roles de liderazgo, de cohesión territorial y de soporte fundamental en todos los ámbitos del sistema. Este apartado, más que un análisis teórico, busca poner en valor y analizar el impacto de estas figuras clave, cuyo trabajo ha sido indispensable para el desarrollo de este TFP.

El liderazgo técnico y la capacidad de articulación territorial han estado claramente personificados en figuras como Cristina Gutiérrez, la técnica de la asociación Tierra de Aguas, arquitecta de formación pero que sin embargo nadie lo diría porque controla un amplio espectro de ámbitos. Su profundo conocimiento de las dinámicas y problemáticas de la comarca, junto a una excepcional capacidad resolutoria, han sido un pilar para este proyecto. Su rol trasciende lo puramente técnico; actúa como un nodo conector, poniendo en contacto a los distintos actores del territorio y facilitando en mi caso la comprensión de diagnósticos y antecedentes complejos. En una línea similar, Simona Ioan, desde su trabajo en La Comanda Rural, desempeña un papel clave en la cohesión social, ayudando a proporcionar, desde la organización del servicio, la alimentación que refuerza el tejido comunitario en Játar. Llevando a cabo el trabajo de reparto de los menús de la comanda rural, con una presteza y una amabilidad inéditas encontramos a Xenia.

En el ámbito de la administración local y la aplicación normativa, la presencia femenina es igualmente determinante. Durante las mañanas de trabajo en el ayuntamiento de Játar, he sido testigo directo de la competencia y la profesionalidad de sus trabajadoras. Todas ellas mujeres, gestionan con una enorme eficacia el día a día de la administración municipal, atendiendo y resolviendo las diversas cuestiones que los vecinos les plantean. A este pilar administrativo se suma la perspectiva de la perito agraria consultada, una profesional vocacional y diligente que representa la aplicación de la normativa en el terreno, tratando con los habitualmente sufridos agricultores de primera mano, un rol técnico fundamental que en este caso también es desempeñado por una mujer.

El liderazgo político en la comarca también tiene un marcado acento femenino. He tenido la oportunidad de colaborar con varias alcaldesas que demuestran una visión estratégica y un profundo compromiso con su territorio. Ana Belén Fernández Navas, alcaldesa de Fornes, presidenta de la Mancomunidad de la Comarca de Alhama y presidenta también de la asociación Tierra de Aguas, compagina sus múltiples responsabilidades con una clara conexión con el sector primario ya que viene de familia olivarera. Por su parte, Rosana Molina, alcaldesa de Zafarraya, ofreció un análisis preciso de los retos de su municipio y del Llano, facilitando contactos clave y demostrando su implicación directa en el desarrollo económico de la zona. La presencia de estas mujeres en la máxima representación política local es un claro indicador de un cambio en los roles de poder tradicionalmente masculinos en el entorno rural.

Finalmente, y quizás lo más importante, es fundamental visibilizar el papel de la mujer en la producción agraria directa, el trabajo físico en la explotación. El encuentro con Yolanda, una de las productoras de Játar, trabajando a pleno sol en sus cultivos de pimiento, encarna la figura de la mujer agricultora, una luchadora cuyo esfuerzo diario sostiene una parte vital del sector y que, a menudo, no figura en las estadísticas de titularidad de las explotaciones. Su testimonio y su trabajo diario son la prueba tangible de una realidad que debe ser reconocida.

En conclusión, la experiencia en la Comarca de Alhama evidencia que las mujeres no son un colectivo

al que "incorporar" al desarrollo rural, sino que ya son agentes activos y centrales de dicho desarrollo. Ocupan posiciones clave en la técnica, la administración, la política, la cohesión social y la producción. Por tanto, la viabilidad de cualquier proyecto futuro, incluido el Grupo Motor aquí propuesto, no solo debe garantizar una participación equitativa, sino que debe reconocer y apoyarse estratégicamente en el liderazgo y el conocimiento que estas mujeres ya ejercen en el territorio. Su implicación no es una cuestión de cuota, sino una condición indispensable para el éxito.

3.10 CONCLUSIONES.

Al iniciar este Trabajo Fin de Prácticas, el proyecto partía con el objetivo de actualizar y profundizar en el diagnóstico del sistema agroalimentario de la Comarca de Alhama, reactivar el contacto con los actores del territorio y, sobre todo, diseñar nuevas propuestas que fueran viables para impulsar una transición hacia un modelo más sostenible y resiliente. Tras meses de análisis, trabajo de campo y diálogo, este documento llega a su fin no solo habiendo cumplido dichos objetivos, sino habiendo transformado la propia concepción de lo que una "propuesta viable" significa en un contexto tan complejo.

El diagnóstico de la situación ha confirmado y puesto de relieve las profundas crisis que atraviesan el sector: una crisis económica, evidenciada por la insostenible brecha de precios entre el origen y el destino y una dependencia de insumos externos que erosiona la rentabilidad ; una crisis ecológica, manifestada en la degradación de los suelos, la pérdida de biodiversidad y la creciente vulnerabilidad ante el cambio climático ; y una crisis social, marcada por el envejecimiento y la falta de relevo generacional. El análisis se enriqueció de forma crucial con el testimonio de la perito agrícola de la OCA de Santa Fé, cuya perspectiva desde la administración reveló las paradojas de un sistema de ayudas de la PAC que, si bien es riguroso en su control, es percibido como injusto, burocrático y poco adaptado a la realidad del pequeño productor, quien depende estructuralmente del apoyo de las cooperativas para poder navegarlo.

Frente a este panorama, el proyecto evaluó cuatro alternativas estratégicas de intervención. Se analizó la creación de infraestructuras ambiciosas como los centros logísticos, la integración en cooperativas ya consolidadas, y el fomento de la digitalización individual. Si bien todas presentaban fortalezas, el diagnóstico reveló que la principal debilidad del territorio no era tanto la falta de una solución técnica concreta como la carencia de una base social articulada y una cultura de cooperación sólida. Imponer una gran infraestructura sin un tejido social que la sostenga habría sido una receta para el fracaso. Por ello, la elección estratégica de la Alternativa D, la creación de un Grupo Motor Comarcal, se reveló no como una opción más, sino como el único punto de partida lógico y de bajo riesgo. Esto debido a que si desde la política se promueve la construcción de la infraestructura sin aún estar formada la estructura organizativa que una vez creada pueda darle un uso a estas instalaciones se corre el riesgo de infrautilización y al fin y al cabo de derroche de dinero público. Es por ello que desde la política debe facilitarse la creación de este Grupo Motor Agroalimentario Comarcal, que cohesione a los productores, los apoye en la búsqueda de canales alternativos de comercialización, los forme, les de una estructura de apoyo y entonces cuando desde los propios productores surja la necesidad de instalaciones, desde la administración proporcionarlas.

No obstante, la viabilidad del sistema no depende únicamente de la reestructuración comercial; para alcanzar una autonomía real, es imperativo abordar la dependencia de la agroindustria en las fases iniciales de la producción. Por ello, este proyecto promueve, en paralelo a la creación del Grupo Motor, la adopción de técnicas productivas agroecológicas y regenerativas. Los casos de éxito analizados, como Olivares Vivos, Secanos Vivos o la Finca "El Manzano", demuestran que es posible reducir drásticamente los costes en insumos como fertilizantes y fitosanitarios, recuperar la fertilidad natural del suelo para romper la dependencia, aumentar la resiliencia de los cultivos ante la sequía y,

finalmente, generar productos de mayor calidad con un valor añadido que les permita acceder a mejores precios en los canales de comercialización directa. Esta transformación productiva es el complemento indispensable del cambio organizativo; mientras el Grupo Motor devuelve la soberanía sobre la comercialización, la agroecología devuelve la soberanía sobre la propia producción.

Aquí es donde se produce el contraste más significativo entre los objetivos iniciales y los finales. El proyecto no concluye con el diseño cerrado de un centro logístico o una plataforma de venta, sino con algo más fundamental: el diseño de un proceso de gobernanza participativa. El objetivo final ha madurado desde "diseñar una solución" a "crear la estructura capaz de codiseñar y gestionar sus propias soluciones. La propuesta final es una hoja de ruta detallada y por fases que comienza con la construcción de capital social (Fase 1: Constitución del Grupo Motor), continúa con la experimentación a través de acciones piloto de bajo riesgo como el proyecto de "Cesta de Tierra de Aguas" (Fase 2), y culmina, solo entonces, con la consolidación de infraestructuras como el centro logístico de Játar (Fase 3), cuya viabilidad habrá sido previamente validada por el propio territorio.

Además, el trabajo de campo ha arrojado luz sobre realidades transversales de gran importancia. El análisis de la perspectiva de género ha demostrado que las mujeres no son un colectivo a "incorporar", sino que ya son agentes centrales y líderes en la técnica, la administración, la política y la producción. Su implicación, por tanto, no es una cuestión de equidad, sino una condición indispensable para el éxito del proyecto. Del mismo modo, las encuestas de factibilidad, a pesar de su alcance limitado, validaron la hipótesis central del proyecto: existe un interés claro por parte de los consumidores en adquirir producto local y una disposición mayoritaria por parte de los productores a participar en canales cortos de comercialización, confirmando que la propuesta responde a una necesidad real y sentida por ambos extremos de la cadena.

En definitiva, este Trabajo Fin de Prácticas entrega una propuesta de intervención que va más allá de un simple plan técnico. Ofrece un modelo de desarrollo territorializado, adaptado, escalonado y, sobre todo, humano. Se ha confirmado la urgencia de actuar, se ha validado la existencia de una oportunidad y se ha trazado un camino viable para aprovecharla. El éxito futuro dependerá de que los actores institucionales, como la Diputación y los ayuntamientos, mantengan su apoyo, y de que los productores y productoras de la Comarca de Alhama hagan suyo el instrumento que aquí se propone, el Grupo Motor, para convertirse en los verdaderos protagonistas de la construcción de un sistema agroalimentario más justo, resiliente y autónomo.

4 BIBLIOGRAFÍA.

- Sanz, M. J., & Galán, E. (Eds.). (2020). *Impactos y riesgos derivados del cambio climático en España* (Documento técnico). Oficina Española de Cambio Climático, Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico.
https://adaptecca.es/sites/default/files/documentos/impactosyriesgoscccespanawebfinal_tc_m30-518210_0.pdf Cita acortada: (Sanz & Galán, 2020)
- García-Ruiz, J. M., et al. (2011). Mediterranean water resources in a global change scenario. *Earth-Science Reviews*, 105(3-4), 121-139. <https://doi.org/10.1016/j.earscirev.2011.01.006>
- Menegat, S., Ledo, A. & Tirado, R. Greenhouse gas emissions from global production and use of nitrogen synthetic fertilisers in agriculture. *Sci Rep* 12, 14490 (2022).
<https://doi.org/10.1038/s41598-022-18773-w>
- Informe Oficina Comarcal Agraria de Alhama de Granada. (2022). *Caracterización territorial de la OCA de Alhama de Granada* (Documento técnico). Junta de Andalucía. Disponible a fecha de 01/07/2025 en:
<https://ws229.juntadeandalucia.es/agenciaagrariaypesquera/ova/ova/directorio-oca/o-ca-alhama-granada>
- Quintero Villarraso, J. F. (2021, 1 de diciembre). Proyecto de Aplicación de la Agenda Urbana: Sistema agroalimentario territorial Tierra de Aguas [Trabajo Fin de Prácticas, OPAU Granada].
<https://opaugranada.es/agenda.php?idAgenda=24> Cita abreviada (Quintero Villarraso, 2021)
- Altieri, M. A. (1999). *Agroecología: Bases científicas para una agricultura sustentable*. Editorial Nordan-Comunidad.
- López-Vicente, M., Gómez, J. A., Guzmán, G., Calero, J., & García-Ruiz, R. (2021). The role of cover crops in the loss of protected and non-protected soil organic carbon fractions due to water erosion in a Mediterranean olive grove. *Soil and Tillage Research*, 213, 105119.
<https://doi.org/10.1016/j.still.2021.105119>
- Gámez Rodríguez, G., de la Cruz Abarca, C., Fuentes-Guerra Toral, E., & Gamble Harris, J. M. R. (2024). Diagnóstico de los canales cortos de comercialización agrícola en El Temple.
- Matarán Ruiz, A., López Medina, J. M., de la Cruz, C., Fuentes-Guerra Soldevilla, R., Soler Montiel, M., de Hond, I., ... Sánchez Contreras, J. (2024). Participative assessment of agroecological short food supply chains and proposals for improvement: a case study of Andalusia (Spain). *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 48(5), 660–687.
<https://doi.org/10.1080/21683565.2024.2311124>
- Peña Rodríguez FJ, Matarán Ruiz A, Torres Rodríguez AJ, de la Cruz Abarca CE, Sánchez Contreras J, Ruiz Díez A, Visquert Bruguera S, Morilla Moreno JC. Long-Time Assessment of the Organic Farmer's Market in Granada (Spain). *Sustainability*. (2024); 16(10):4050.
<https://doi.org/10.3390/su16104050>
- Márquez-García, F., Hayas A. , Peña A., Ordoñez-Fernández R., González-Sánchez, E.J. (2023). *Influence of cover crops and tillage on organic carbon loss in Mediterranean olive orchards*. Universidad de Córdoba (UCC+i). <https://doi.org/10.1016/j.still.2023.105905>

ANEXOS.

ANEXO I ABREVIACIONES UTILIZADAS

- ASAJA: Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores
- COAG: Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos
- IPOD: Índice de Precios en Origen y Destino de los Alimentos
- UPA: Unión de Pequeños Agricultores
- SEO: Sociedad Española de Ornitología (Asociada a BirdLife a nivel internacional)
- MAPA: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación
- IGN: Instituto Geográfico Nacional
- MITECO: Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico
- INE: Instituto Nacional de Estadística
- SIMA: Sistema de Información Multiterritorial de Andalucía
- DERA: Datos Espaciales de Referencia de Andalucía
- ANCOS: Asociación Nacional de Criadores de Ovino Segureño
- UGR: Universidad de Granada
- CSIC: Consejo Superior de Investigaciones Científicas
- SAT: Sociedad Agraria de Transformación
- GDR: Grupo de Desarrollo Rural
- IFAPA: Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera
- TdA: Tierra de Aguas

ANEXO II FICHA DE PROYECTO DE LA ENTIDAD LOCAL

ANEXO III PRESENTACIÓN DEL PROYECTO EN POWER POINT

Hecho por:
Javier Cepero Alcain



Sistema Agroalimentario Territorial de la Comarca de Alhama



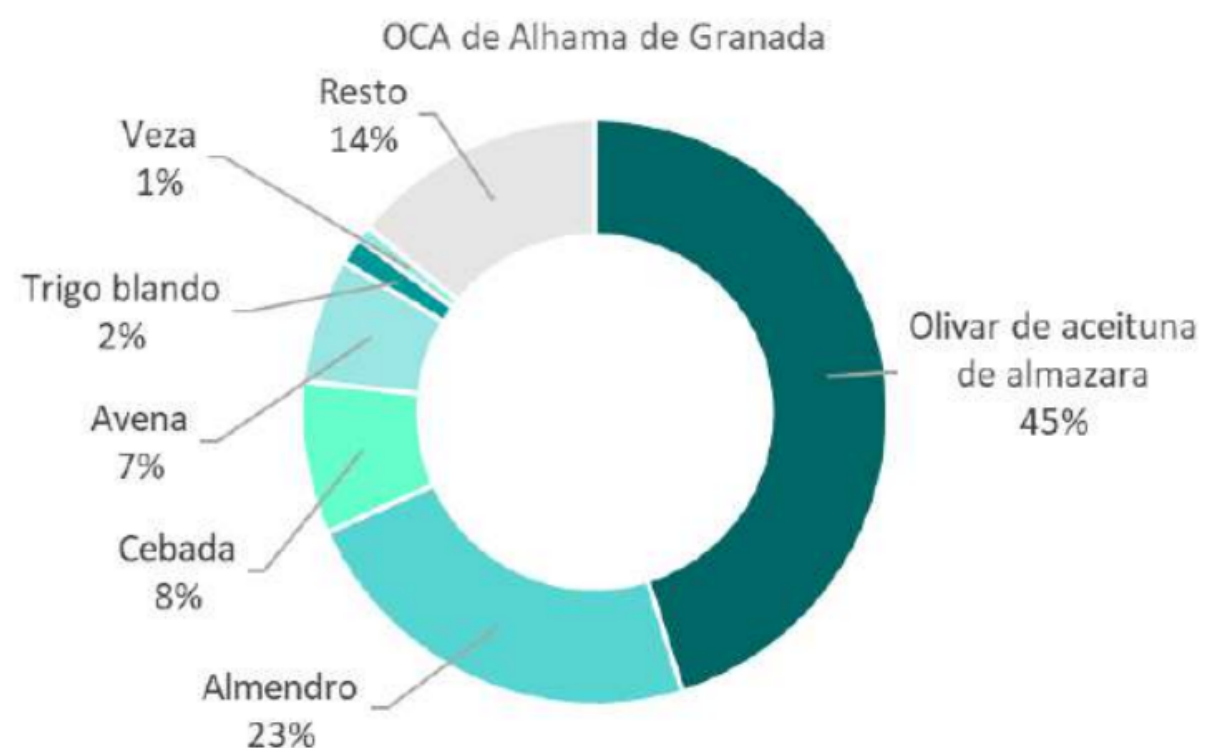
Antecedentes

- **Informe SAT Tierra de Aguas 2021.
por Jaime Quintero**
- **Informe OCA de Alhama. Diagnóstico territorial**
- **Informe CCC comarca del Temple.
2024**

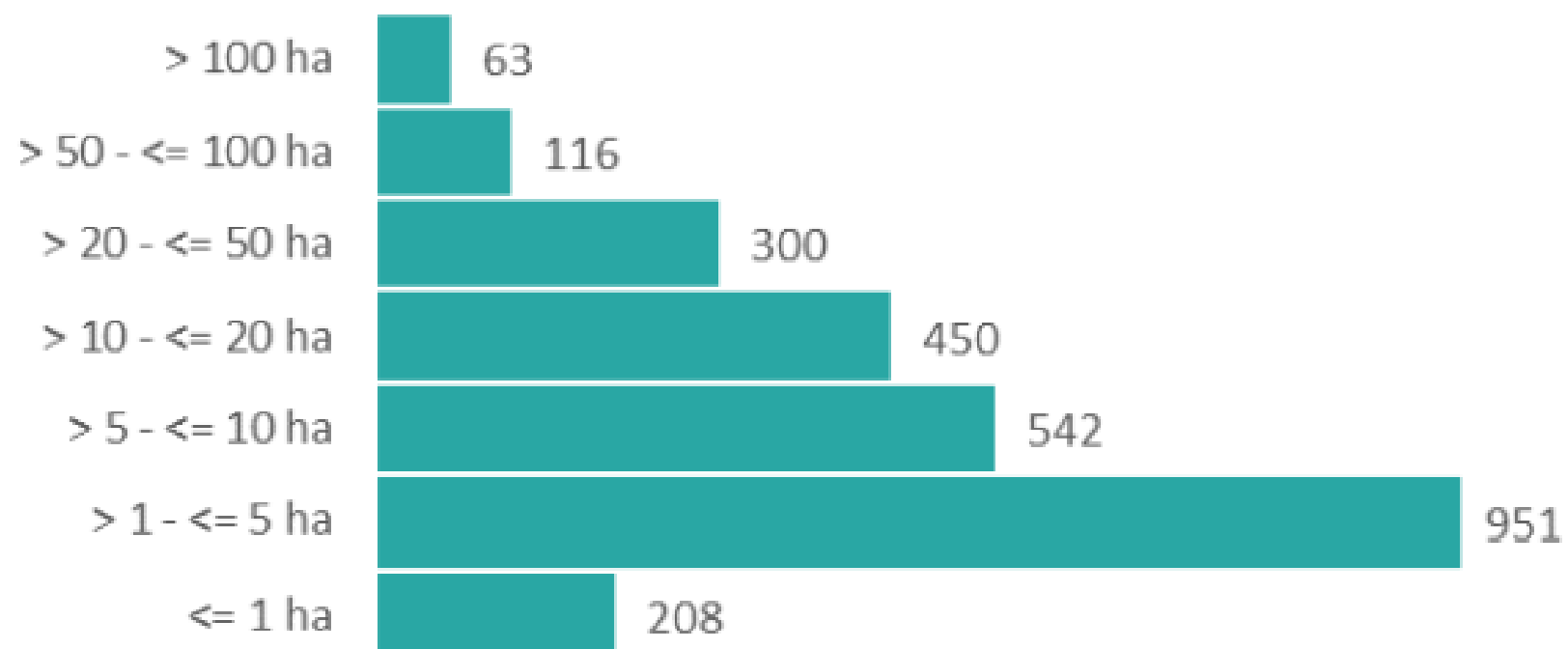


Contexto territorial

Distribución de la superficie por cultivos principales



OCA de Alhama de Granada





Encuestas

**¿VENTA EN LÍNEA
DE PRODUCTOS LOCALES
DE TIERRA DE AGUAS?**



**SI ESTÁS INTERESADO
CONTESTA A ESTA
ENCUESTA**

 **Diputación
de Granada**

 Escantune

 **TIERRA DE AGUAS**

**¡PRODUCTORES DE
TIERRA DE AGUAS!
¡NO MÁS INTERMEDIARIOS!**



 Escantune

**¡PRECIOS JUSTOS Y ESTABLES YA!
ÚNETE AL MAYOR PROYECTO EN CANALES
CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTA
ONLINE DE LA COMARCA**

 **Diputación
de Granada**

 **TIERRA DE AGUAS**



Encuesta consumidores

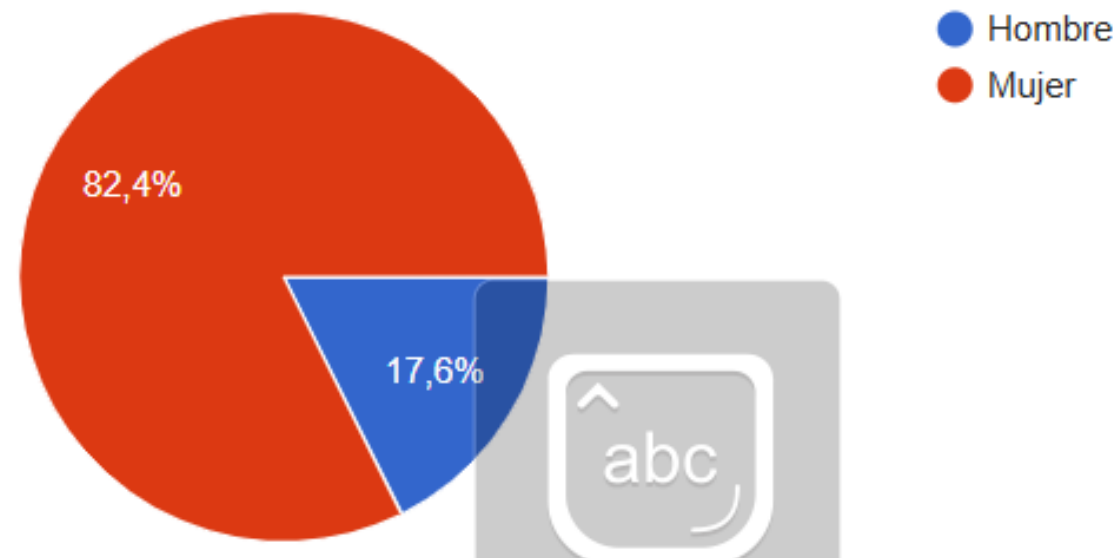




Encuesta consumidores

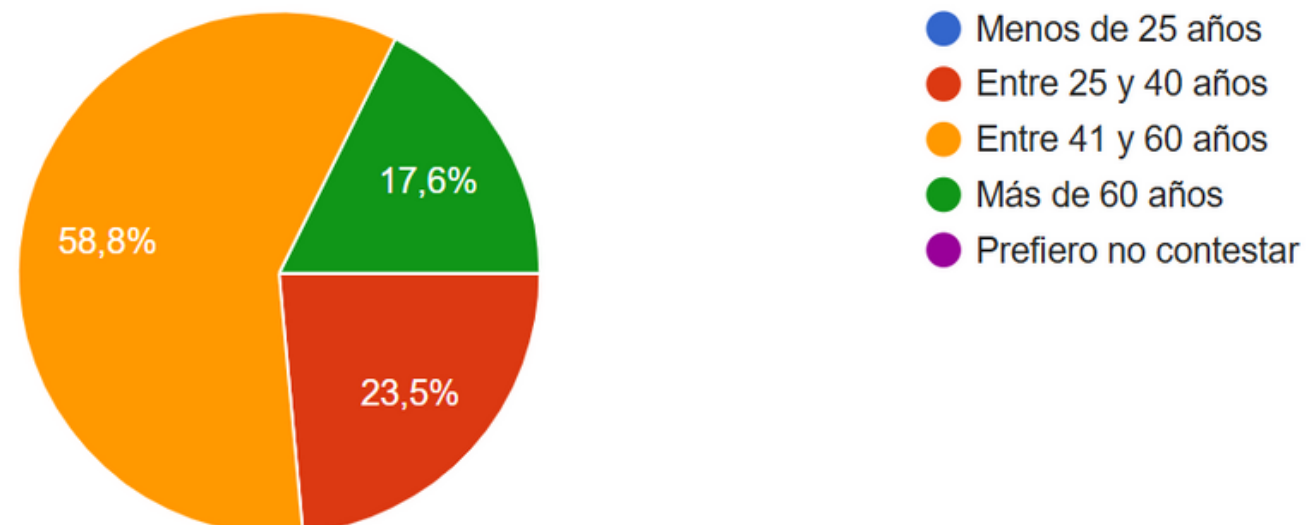
1. Sexo

17 respuestas



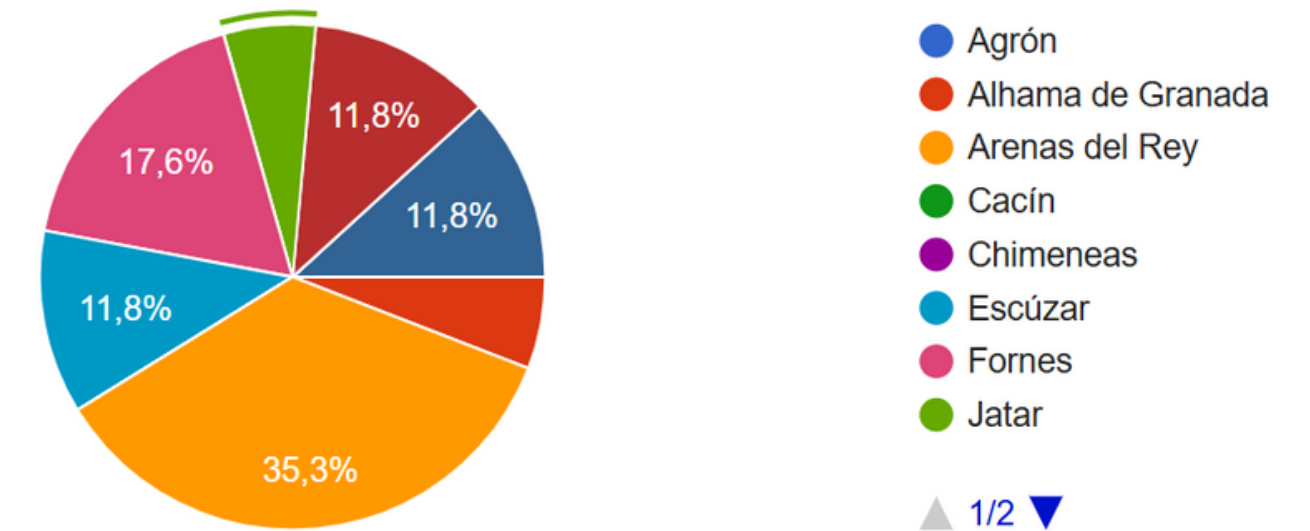
2. Edad

17 respuestas



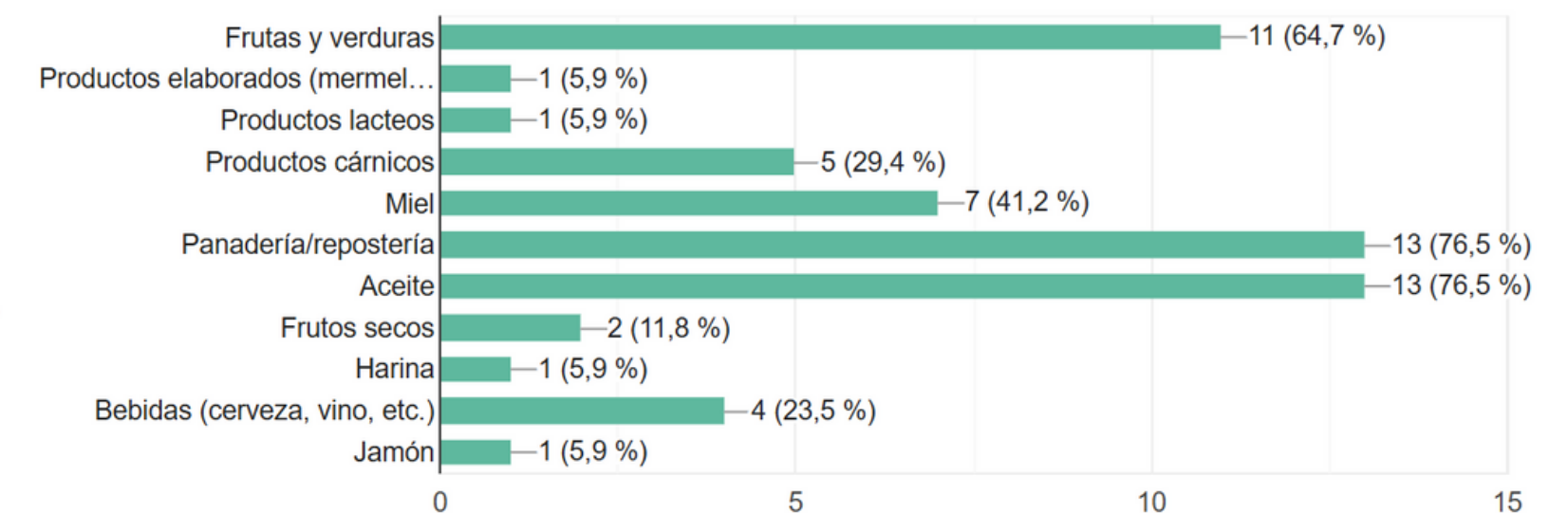
4. Municipio de residencia

17 respuestas



6. ¿Qué tipo de productos locales consume?

17 respuestas

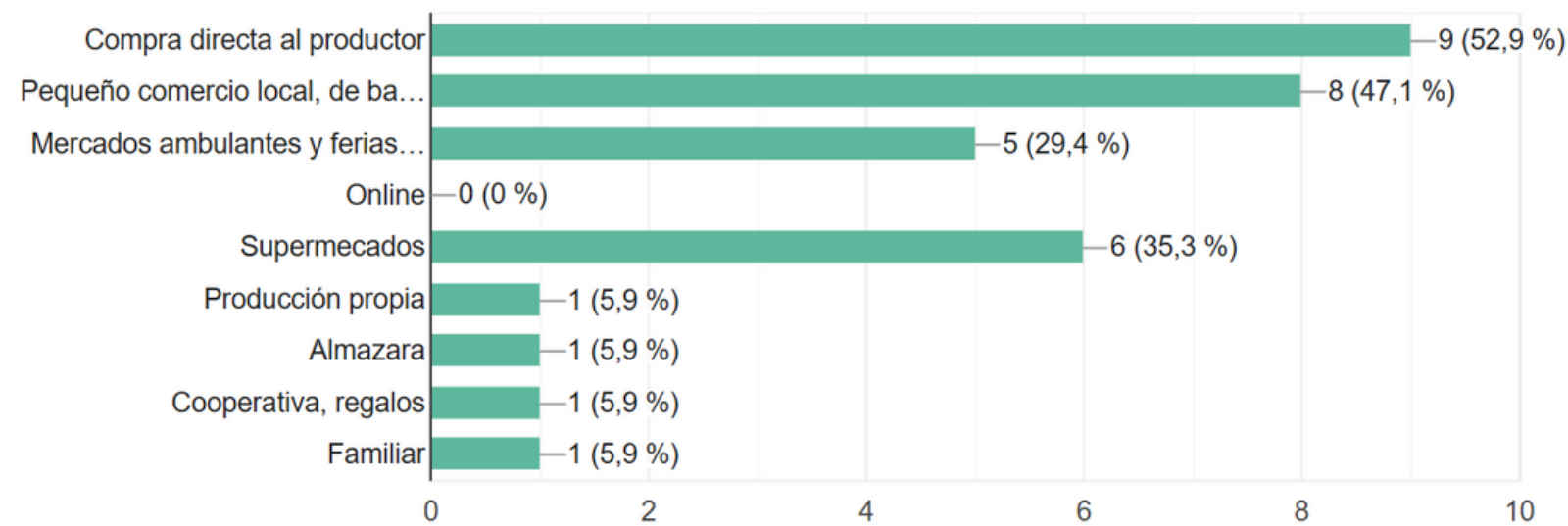




Encuesta consumidores

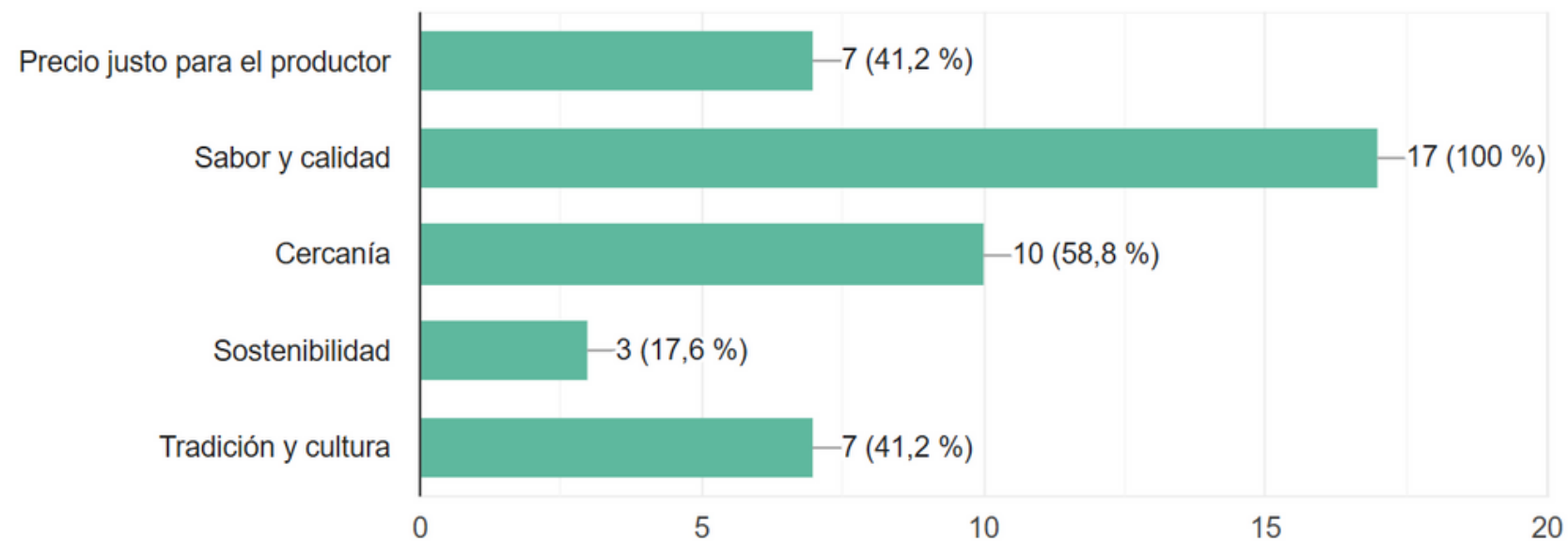
7. ¿Dónde suele comprar estos productos?

17 respuestas



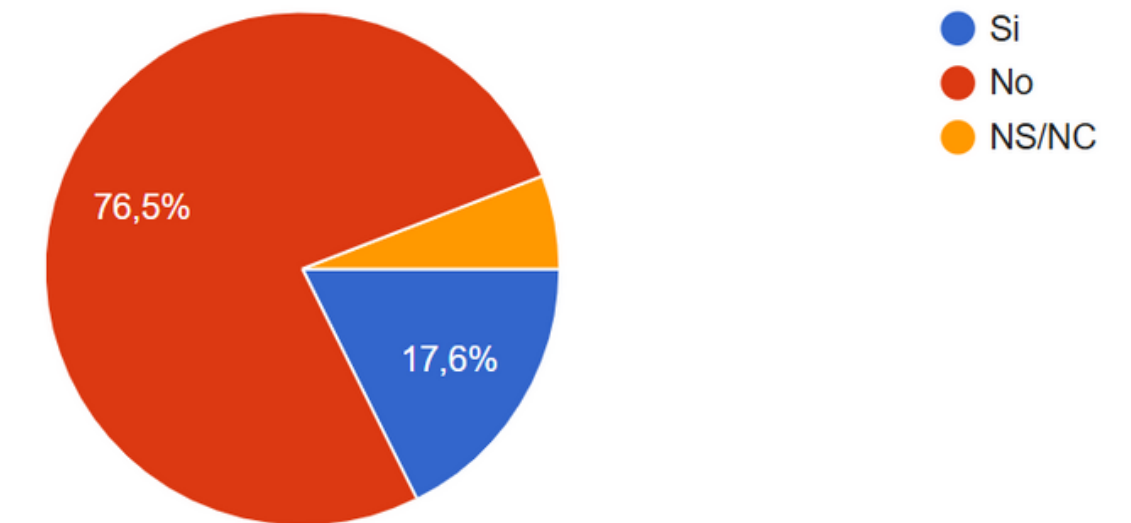
8. ¿Qué valoras al comprar producto local?

17 respuestas



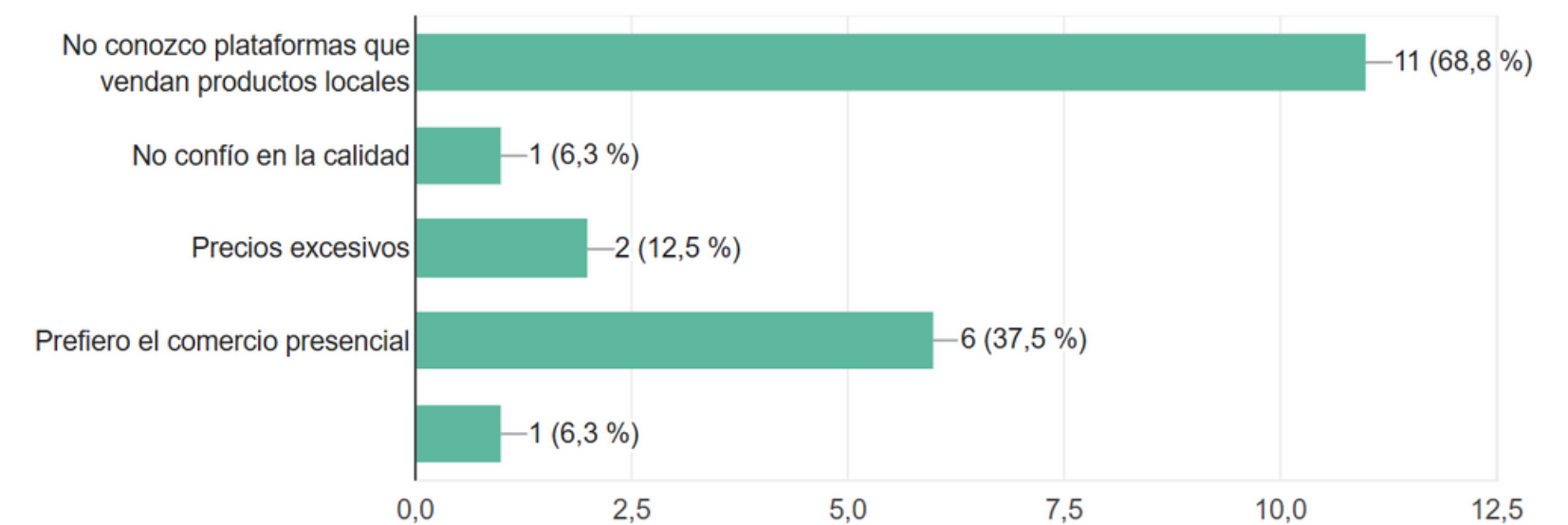
9. ¿Ha comprado alguna vez productos locales en plataformas online?

17 respuestas



10. ¿Qué barreras encuentras para consumir productos locales en plataformas online?

16 respuestas



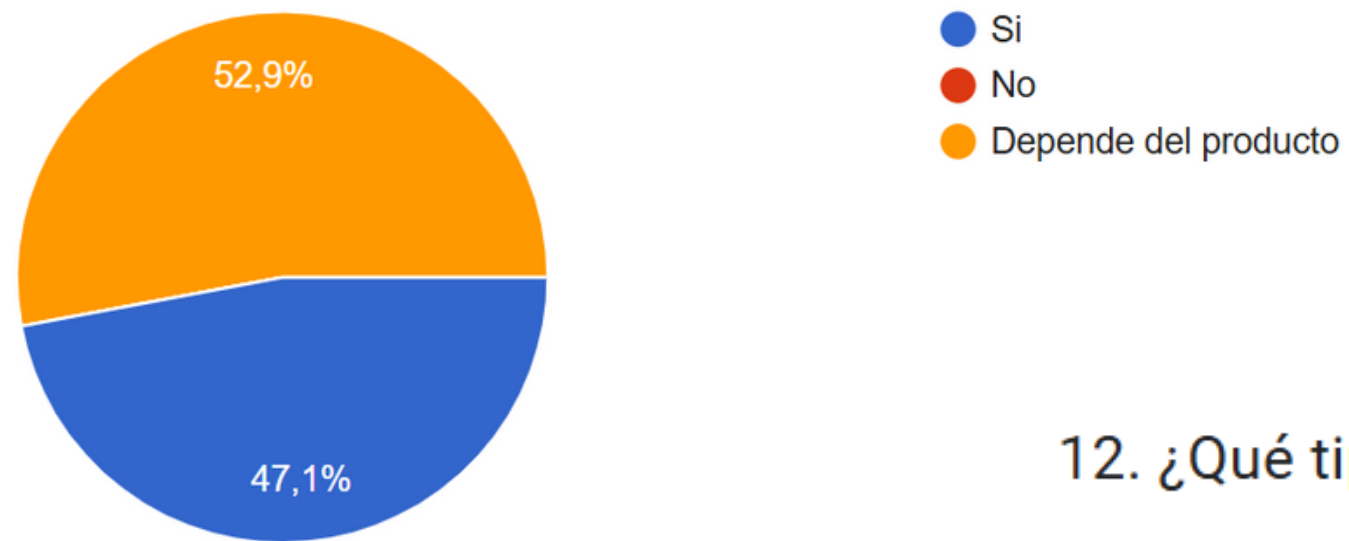


Encuesta consumidores

11. ¿Estarías dispuesto/a a pagar un poco más por un producto local que por uno importado o industrial?

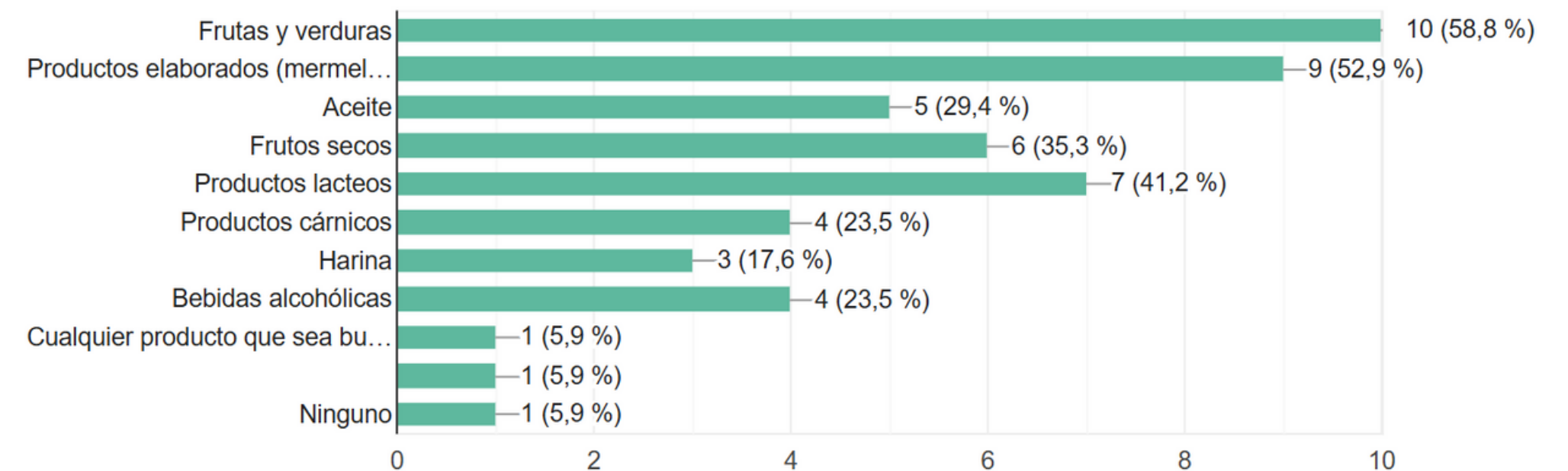


17 respuestas



12. ¿Qué tipo de productos te gustaría comprar en línea?

17 respuestas



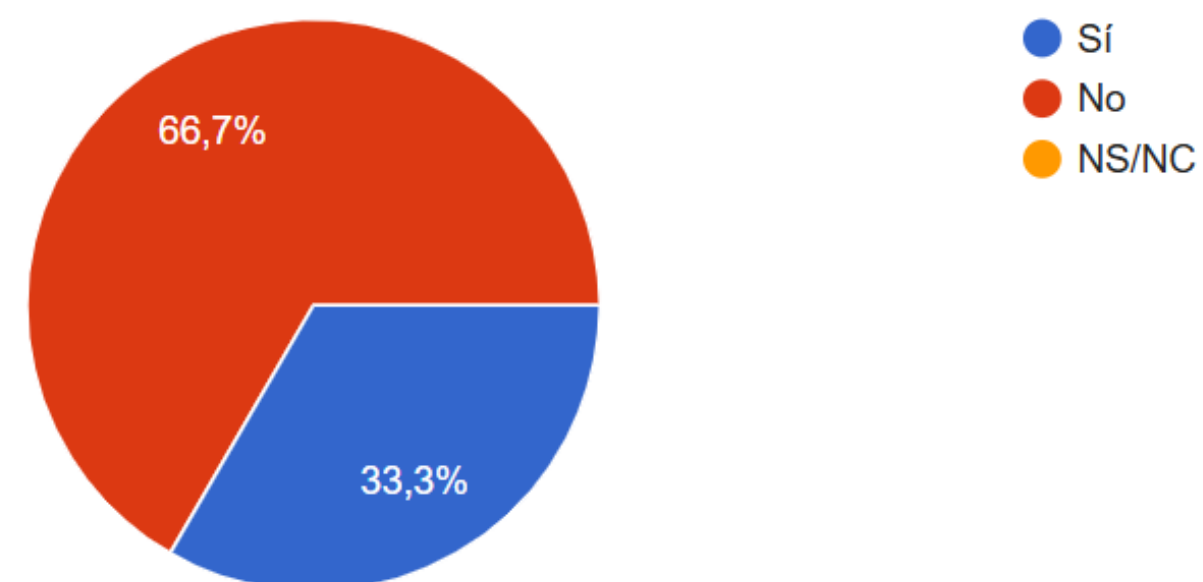


Encuesta productores



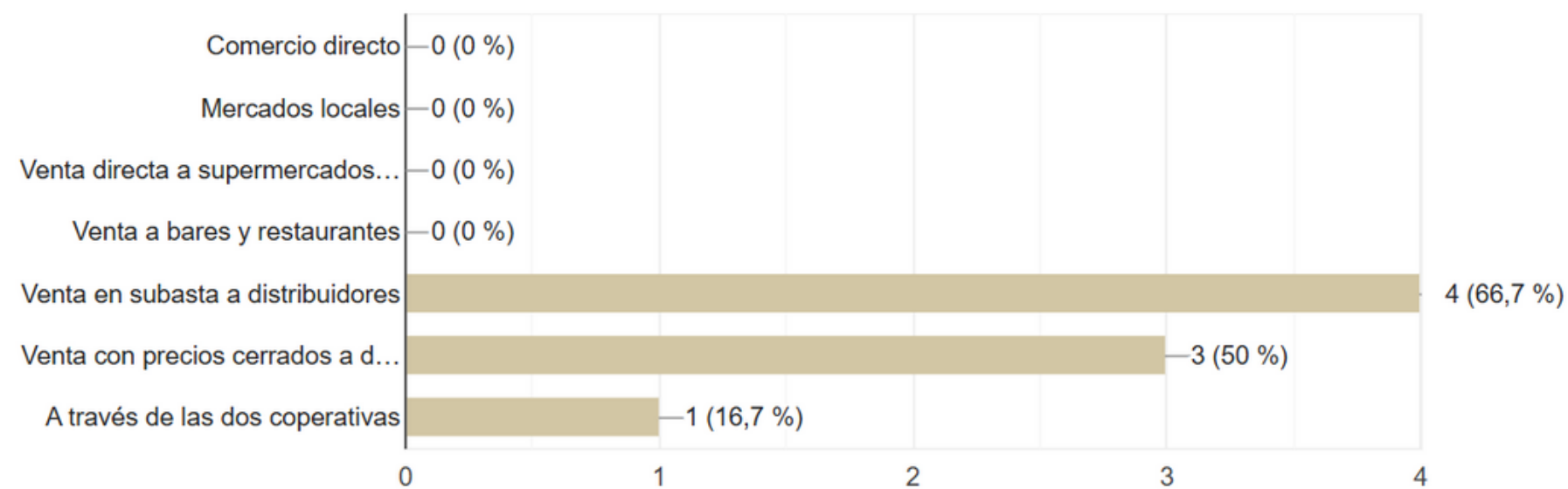
8. ¿Pertenece a alguna asociación de productores?

6 respuestas



10. ¿Cómo da salida actualmente a su producción?

6 respuestas

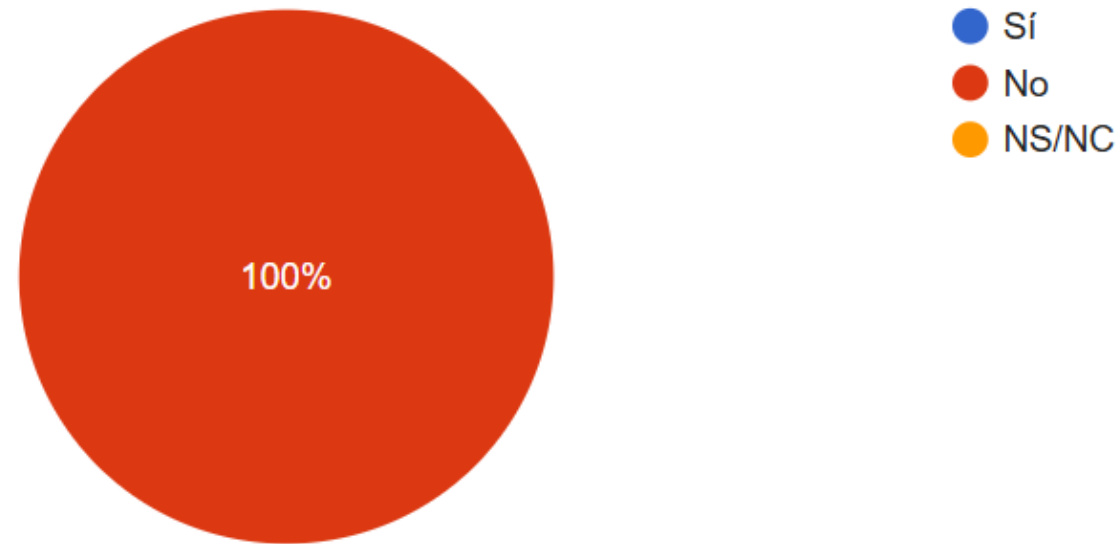




Encuesta productores

11. ¿Considera que se le paga un precio justo?

6 respuestas



12. ¿Porqué?

5 respuestas

En el supermercado está después al doble, donde queda el dinero

Porque cuesta producirlo 0,8 céntimos y se compra 1€

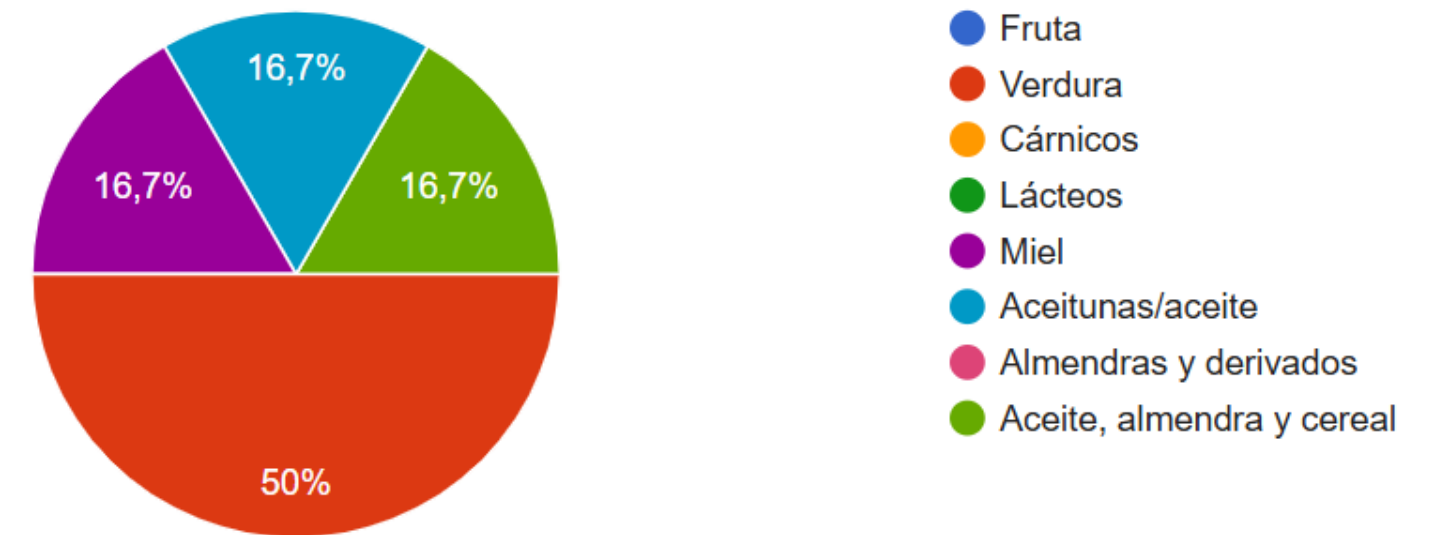
Depende del día

Precios muy bajos para el costo de abonos plantas etc más el trabajo

Los almacenistas de cereal de la zona tiraban los precios demasiado. Se tuvo que cambiar a otra cooperativa en montes orientales que buscaba mejores precios.

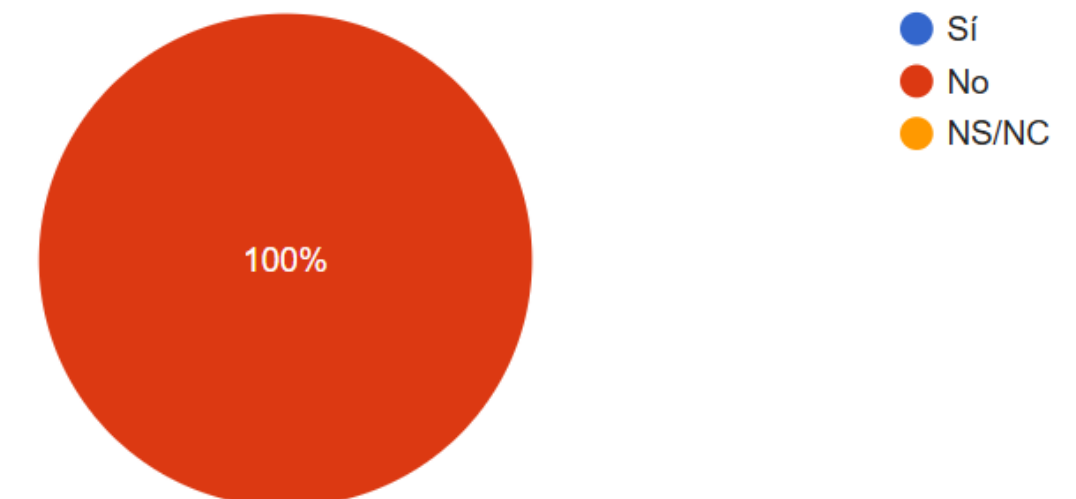
13. Tipo de producto que comercializaría en línea o en mercados locales

6 respuestas



15. ¿Participa actualmente en algún mercado local (anual, semanal o semestral)?

6 respuestas

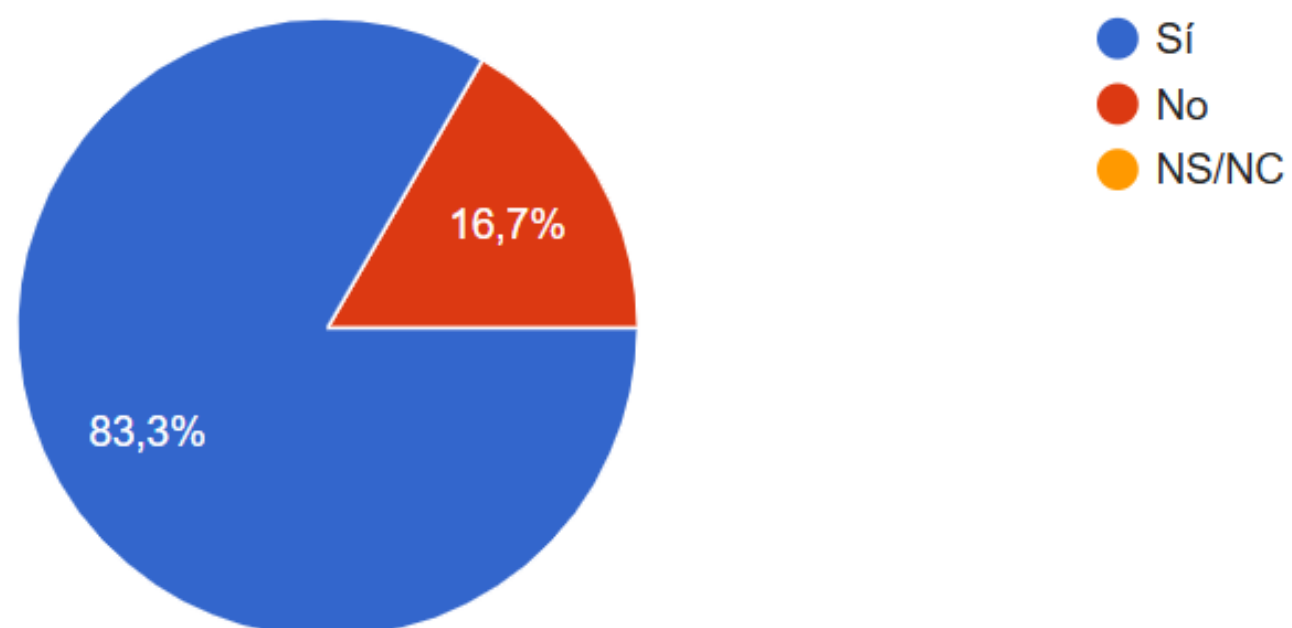




Encuesta productores

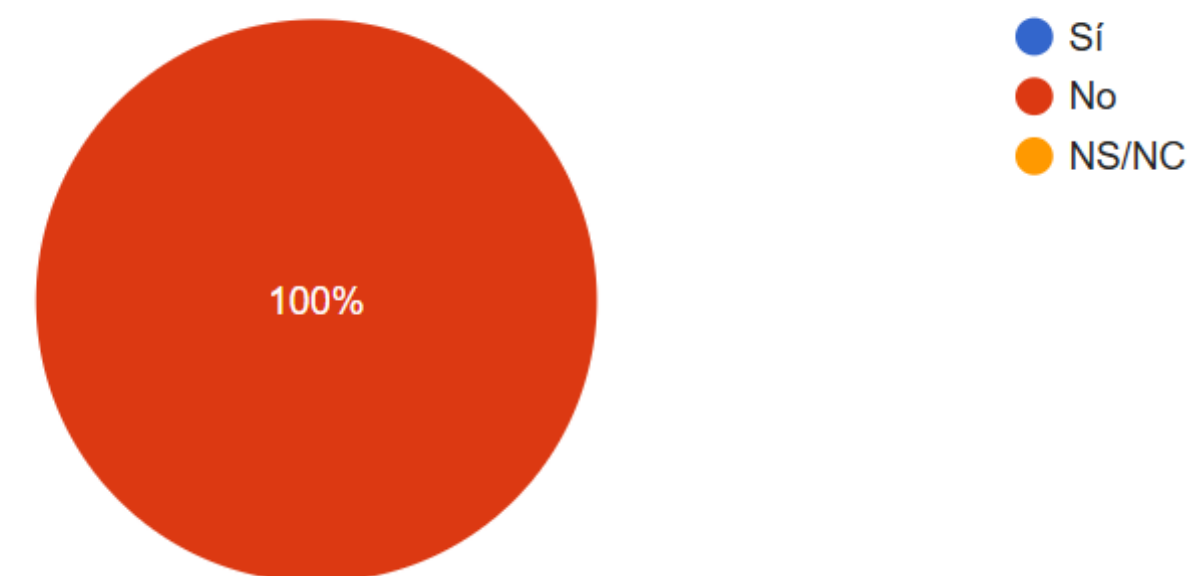
16. ¿Estaría interesado/a en participar en un mercado local?

6 respuestas



21. ¿Ha usado anteriormente plataformas de venta online?

6 respuestas



17. ¿En qué condiciones le gustaría participar en un mercado local?

4 respuestas

Para la miel y las judías en temporada si le interesaría

Mejor precio que en la cooperativa y trabajo justo. Habría producto de julio a noviembre y aceite en enero.

Está ya mayor para cambiar su forma de comercializar, quiere el año que viene estar más tranquilo.

Que sea rentable y que esté bien organizado



Encuesta productores

23. ¿Qué dificultades cree que podría tener para comercializar parte de su producción por estos canales?

6 respuestas

Trabas burocráticas, falta de coordinación entrañe productores

Sería complicado darle salida a todo el producto por estos canales. La logística y la mano de obra igual no saldría rentable. Falta de formación en venta online

No tiene quien le releve, no tiene preparación y quiere ya retirarse tranquilo

No lo se ,lo desconozco

No tener el producto todo el año

La transformación en manos de quien recaería??

Modelos de gestión de los centros planeados

Modelo 1 – Gestión pública consorciada (Diputación + Ayuntamientos + TdA)

Ventajas:

- Garantiza control institucional y servicio público.
- Mayor acceso a financiación europea y convenios con otras administraciones.
- Permite diseñar tarifas sociales para pequeños productores.

Inconvenientes:

- Mayor carga administrativa.
- Puede generar dependencia institucional o poca flexibilidad operativa.

Riesgo de poca participación real si no se articula con los actores locales

Modelos de gestión de los centros planeados

Modelo 2 – Gestión cooperativa entre productores/as

Ventajas:

- Refuerza el protagonismo local y el sentimiento de pertenencia.
- Favorece el compromiso con el uso y sostenibilidad de la infraestructura.
- Compatible con procesos de certificación, exportación o contratación propia.

Inconvenientes:

- Requiere cultura organizativa y compromiso colectivo estable.
- No todos los productores estarán dispuestos a implicarse.
- Riesgo financiero si no hay suficiente volumen de actividad inicial

Modelos de gestión de los centros planeados

Modelo 3 – Gestión mixta público-comunitaria

Ventajas:

- Equilibra recursos institucionales con dinamismo local.
- Es escalable y más flexible que un modelo 100 % público o privado.
- Permite diseñar fases piloto e incorporar progresivamente más actores.

Inconvenientes:

- Requiere buena gobernanza y coordinación entre niveles.
- Riesgo de conflicto si no se clarifican bien los roles y responsabilidades.
- Necesita una estructura organizativa previa sólida (como el grupo motor).

Alternativas

- Integración de los productores en las SAT existentes
- Creación de un grupo motor
- Formación en digitalización para el surgimiento de iniciativas individuales
- Participación en proyectos ya existentes



Conclusión

- Riesgo de infrautilización
- Falta de cultura asociativa y cooperativismo
- Promoción de las prácticas agroecológicas para reducir costes de producción y dependencia de la agroindustria
- Participación en proyectos ya existentes



**Gracias por vuestra
atención**