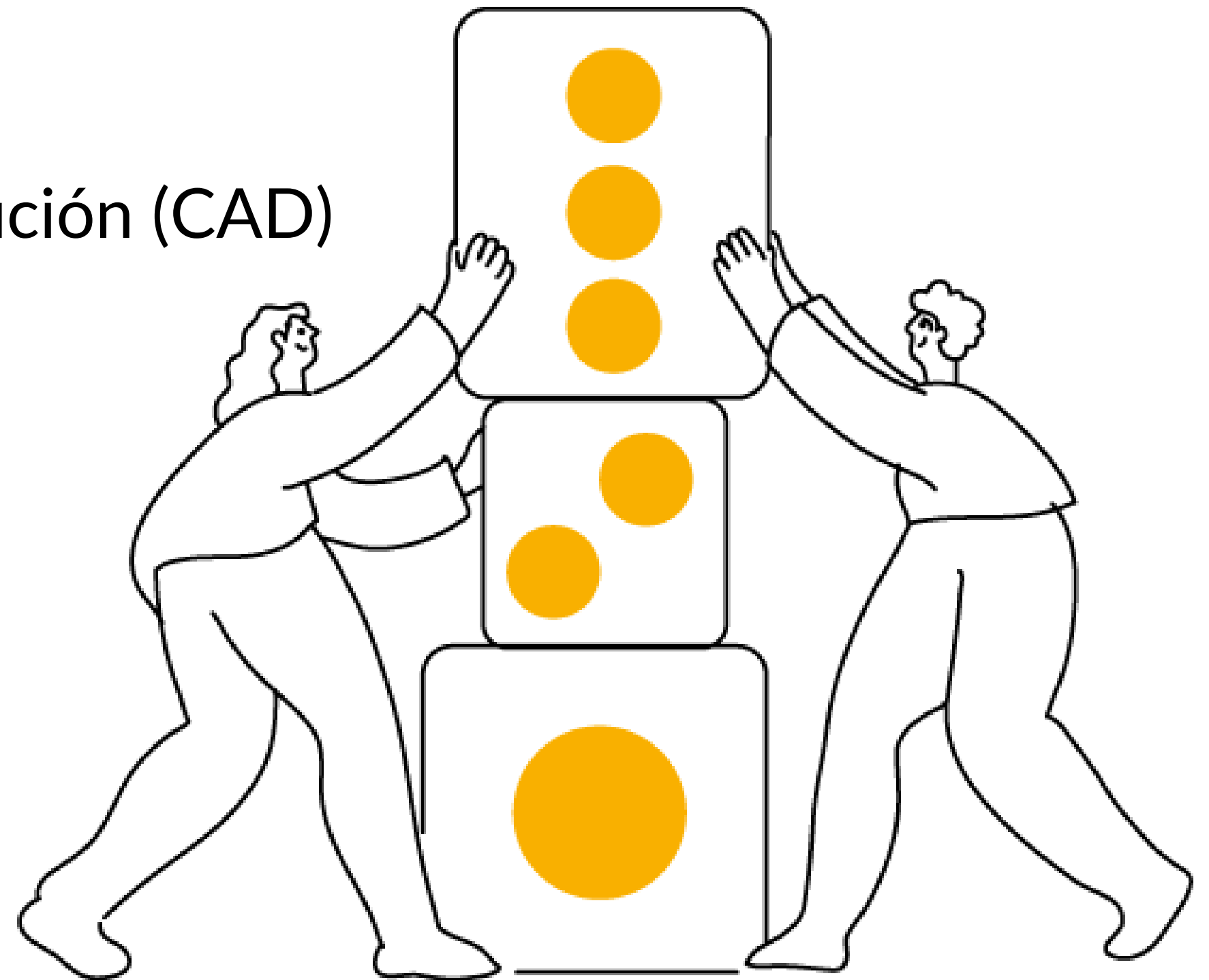


1. El problema
2. ¿Qué solución propone GIASAT?
3. Centros Agroecológicos de Distribución (CAD)
4. ¿Qué es GIASAT?
5. Impacto positivo
6. Nuestro día a día



¿Cuál es la realidad del sector?

Las personas productoras -sobre todo pequeñas y medianas fincas- no compiten en igualdad de condiciones y tienen dificultades para llegar a los mercados territoriales.

Cada día desaparecen una media de 30 explotaciones agrarias.

Entre 2007 y 2021, las pequeñas producciones han disminuido un 36%.

Abandono del campo y despoblamiento en el medio rural.

Pérdida de oferta alimentaria de calidad, de cercanía y ecológica para la población.

LOS EFECTOS VISIBLES Y LAS CAUSAS INVISIBLES QUE LO EXPLICAN

Imposibilidad de competir con la gran distribución alimentaria.

Márgenes de beneficio muy pequeños y muy poca rentabilidad económica.

Mucho trabajo. Jornadas muy largas. Escasa conciliación. Sensación de soledad e incompreensión.

Falta de apoyos públicos y privados para el impulso de proyectos de jóvenes productores y productoras.

Ausencia de herramientas adaptadas a la pequeña y mediana producción que les permitan dar un salto de escala y vender más.



Necesidades compartidas, respuestas colectivas

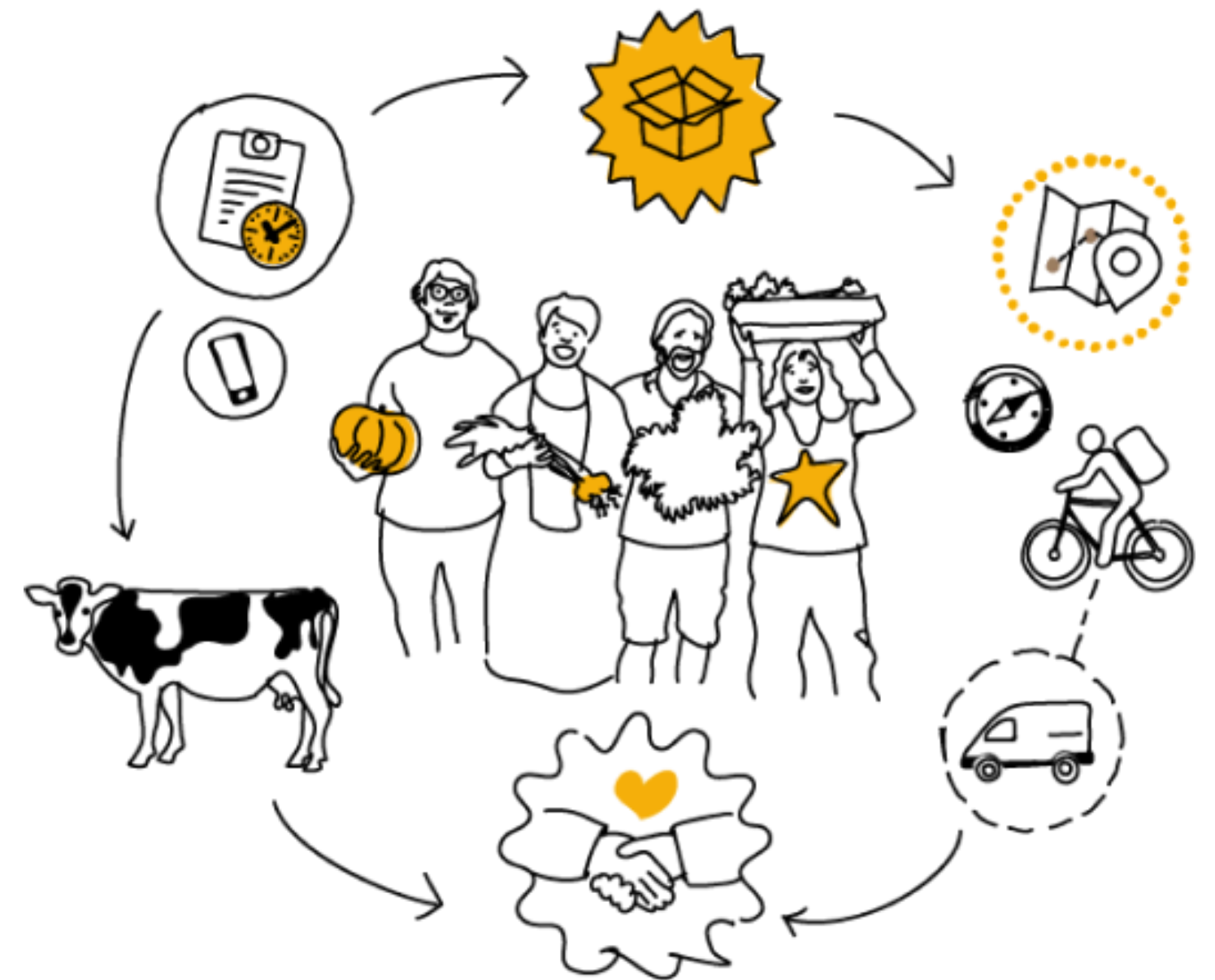
En GIASAT queremos cambiar la tendencia construyendo una logística y distribución adaptada a la pequeña y mediana producción y centrada en los canales cortos de comercialización. Así, podremos aumentar su viabilidad, sostener un salto de escala en la producción y generar un acceso a una alimentación más sostenible y saludable.



Nuestra propuesta

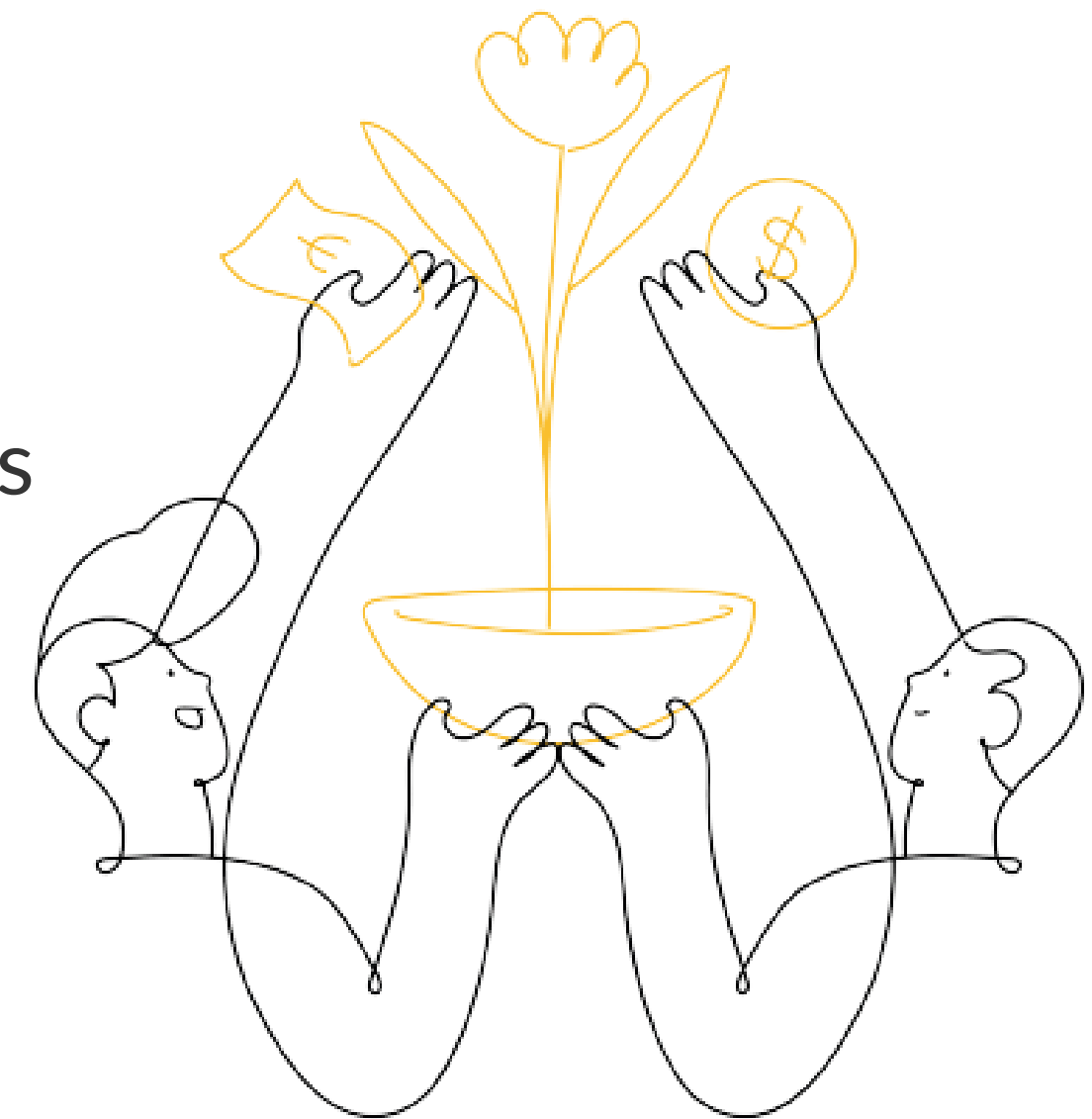
Estamos creando la primera aceleradora de Centros Agroecológicos de Distribución (CAD), una iniciativa para sistematizar, impulsar y articular la puesta en marcha, desarrollo, consolidación y salto de escala de CAD en el Sur de Europa.

¿Qué son los Centros Agroecológicos de Distribución (CAD)?

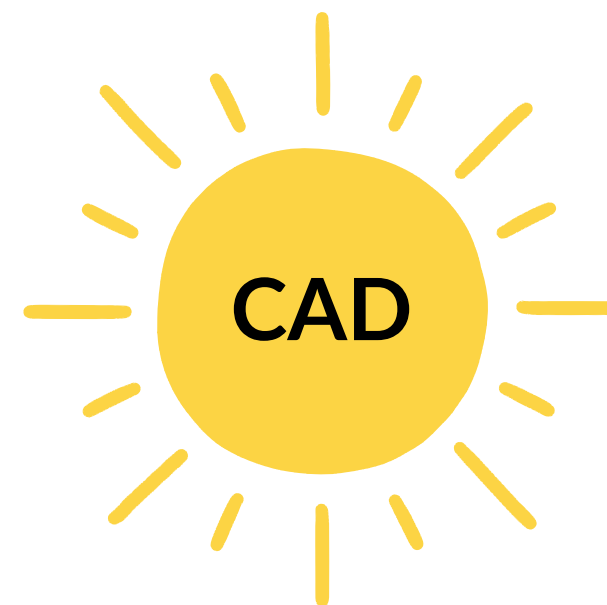


Un **CAD** es un espacio donde se acopian y se distribuyen alimentos. Su finalidad es realizar una gestión sostenible y colectiva de la cadena de suministro a través de una estrategia empresarial conjunta y bajo enfoques de economía social que solucione las necesidades de logística, distribución y comercialización de las personas productoras.

Actualmente están considerados **innovaciones sociales** sustentadas en la necesidad de generar estrategias colectivas de viabilidad para la pequeña y mediana producción y también de aumentar el acceso de las producciones locales y ecológicas a la población en general.



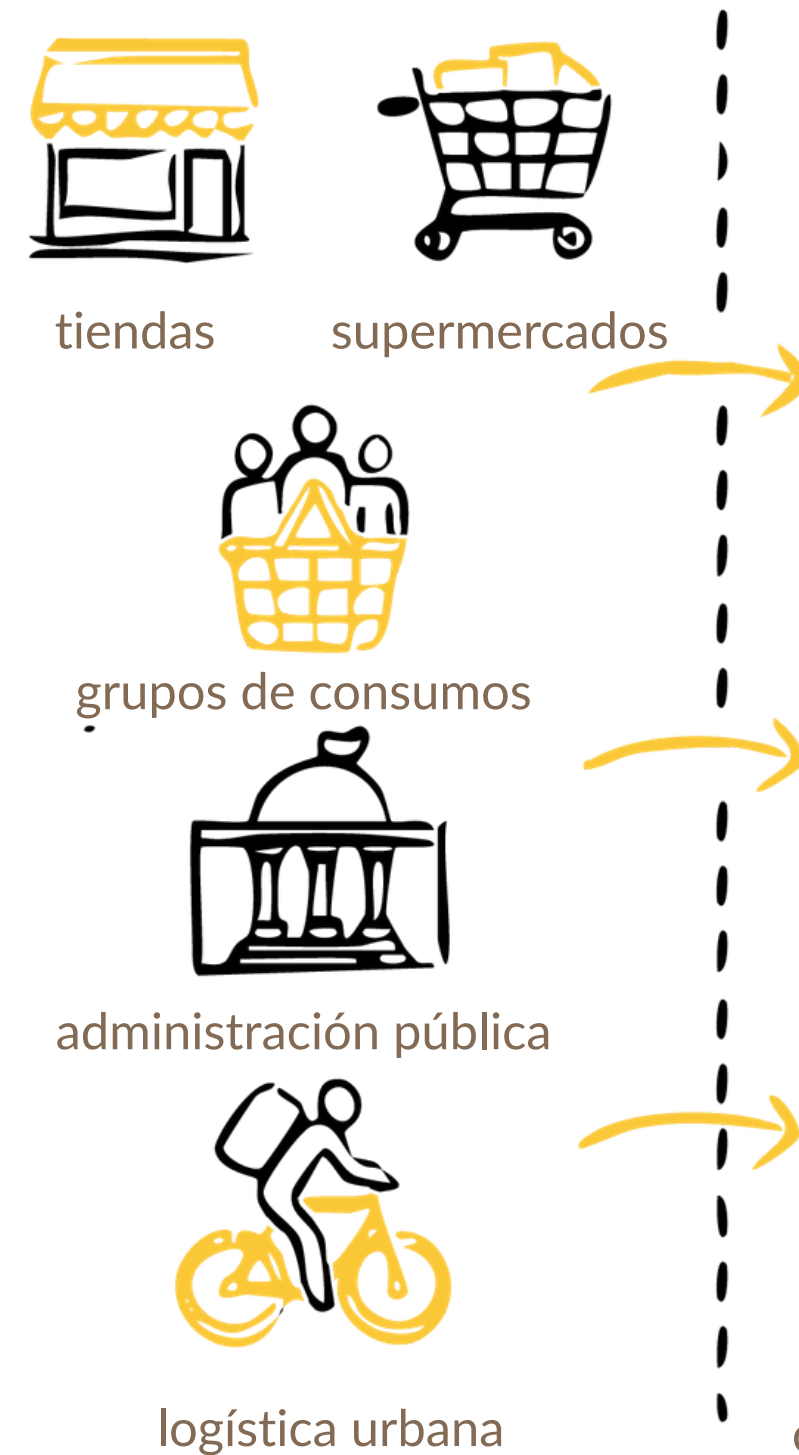
Producción Primaria+Transformación



Centros Agroecológicos de Distribución

Producción
+
Gestión de la cadena de suministro
+
Administración y gestion
+
Comercialización

Comercialización



Consumo

¿Qué aportan los CAD?

Mejoran la eficiencia económica y ambiental, menos costes y huella de carbono. Incrementan la accesibilidad de los pequeños productores a los mercados territoriales y abren nuevos canales de venta.

Los CAD venden más En concreto, a 3.5 veces más clientes manteniendo estable la cantidad de productores y la diversidad de productos.

Mejoran la trazabilidad del origen de los productos.

Ofrecen herramientas y servicios de logística y distribución adaptados.

Mejoran la viabilidad económica de los proyectos productivos. Ampliando el mercado y reduciendo el tiempo dedicado a la gestión de pedidos y a las tareas de distribución.

¿Y si nos juntamos?

A raíz del acompañamiento técnico a este tipo de procesos, iniciamos un proceso de reflexión colectiva...

¿Iremos más rápido si hacemos por conocemos mejor, nos juntamos y empezamos a compartir conocimiento, aprendizajes y experiencias en torno a los desafíos que encontramos a la hora de iniciar o escalar proyectos de comercialización y logística conjunta de base agroecológica en el territorio?





Así comienza...

En torno a esta temática 5 entidades decidimos iniciar en 2020...

G I A S A T

Gestión Integral Agroecológica de los Sistemas Alimentarios Territorializados



Grupo de trabajo consorciado



1. Reconfiguran la cadenas Agroalimentarias

Acortan y reorganizan los canales de comercialización, conectando directamente producción y consumo. Esto rompe con modelos convencionales dominados por intermediarios y genera relaciones más justas y transparentes.

2. Generan impacto colectivo, no solo económico

No se centran únicamente en la rentabilidad, sino en objetivos sociales y ambientales: fortalecen economías locales, promueven la agroecología y mejoran el acceso a alimentos sostenibles.

3. Fomentan nuevas formas de organización

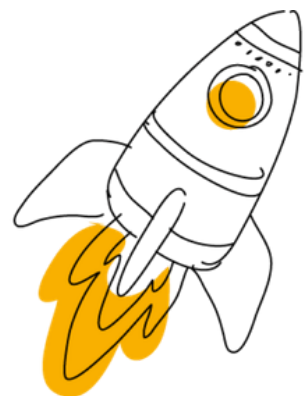
Impulsan modelos colaborativos (cooperativas, redes, gobernanza compartida) donde participan productores/as, consumidores/as y otros actores del territorio.

4. Responden a retos sociales desde lo local

Abordan problemas como la despoblación rural, la precariedad agraria o la sostenibilidad alimentaria mediante soluciones adaptadas al contexto y construidas desde el territorio.



Contribuimos a la transición agroecológica alimentando otros modelos de canales cortos de comercialización, conservando la vida y el trabajo en el medio rural y visibilizando la economía social.



Impacto de GIASAT

34

CAD acompañados por GIASAT

17

provincias en las que trabajamos

+800

productores y productoras beneficiadas



Impacto de los CAD

76

CAD identificados en el Estado Español

68%

de mujeres en puestos de liderazgo en los CAD

70%

de CAD implantados en zonas rurales en España

Nuestro día a día





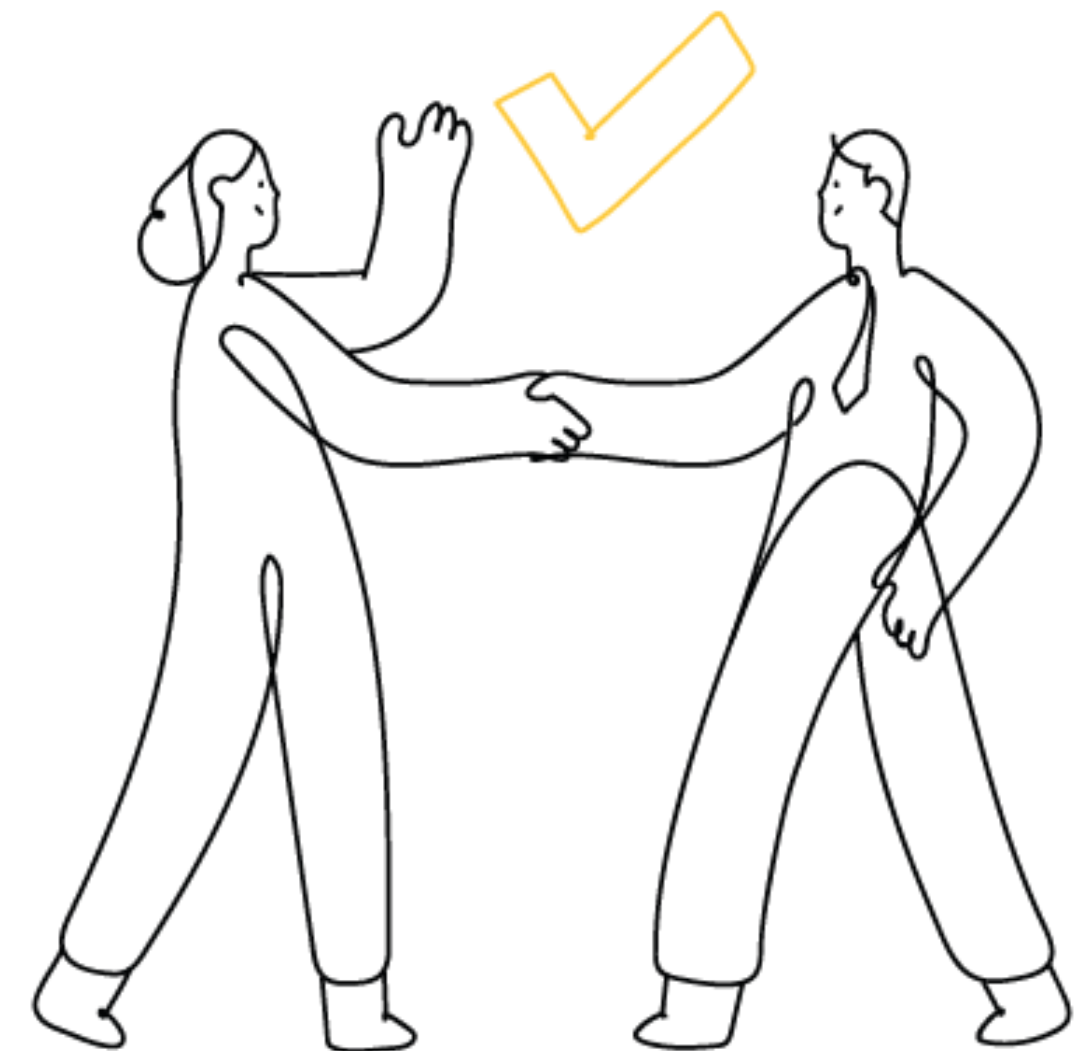
Enfoque integral de I+D+i desde la base territorial

- ★ Investigación, divulgación y transferencia
- ★ Diseño y desarrollo de soluciones innovadoras
- ★ Impulso de la intercooperación a través de la red de CAD
- ★ Asesoramiento técnico a través de la Oficina técnica
- ★ Búsqueda de financiación para el impulso y consolidación de los CAD



Buscamos recursos para derivarlos e invertirlos en los territorios

Solicitamos, ejecutamos y justificamos proyectos de financiación pública y privada que nos permitan dotar de recursos a los propios procesos territoriales y financiar el trabajo del consorcio GIASAT.





Diseño de una metodología para el seguimiento de los CAD

Objetivo: realizar seguimiento y medición del impacto de la actividad de estos centros de acopio en sus respectivos territorios y a nivel estatal.

Publicación de una guía práctica para CAD

Objetivo: mejorar el conocimiento sobre los CAD y generar un recurso útil para los diferentes agentes que quieran impulsar o apoyar la consolidación de estas iniciativas.

GUÍA PRÁCTICA

PARA CENTROS AGROECOLÓGICOS DE DISTRIBUCIÓN

BUENAS PRÁCTICAS

Picking y preparación de pedidos: Valle y Vega (Andalucía)

Valle y Vega ha implementado un sistema de gestión de cestas y de procesos de picking inspirados en el proyecto Boßhammersch Hof, lo que ha permitido optimizar la preparación de pedidos individualmente, mejorar la eficiencia, reducir errores y aumentar la seguridad y confianza en el trabajo en equipo, con potencial replicabilidad en otras cooperativas.

Para saber más AQUÍ

Lean Management & desarrollo de software para venta directa: Boßhammersch Hof (Alemania)

Boßhammersch Hof (Alemania) es una veterana empresa de venta de productos ecológicos locales a consumidores finales y empresas. Es pionera en el empleo de tiendas online y sistemas de gestión de cestas. Además, adoptan principios LEAN para mejorar la eficiencia en procesos manuales y multitanza, empleando un sistema de etiquetado y rutas de reparto eficientes.

Para saber más AQUÍ

Planificación conjunta: Ecovalle (Andalucía)

Ecovalle, entre 2010 y 2016, creó y puso en marcha un sistema integral para garantizar una oferta continua de productos ecológicos a lo largo del año y que coordinó a todas las personas productoras. Esta planificación, que proporcionaba un calendario claro para todas las etapas del cultivo, representó una innovación social al suprimir la estrategia individual en favor de una estrategia de riesgo compartida.

Para saber más AQUÍ

Almacenamiento, transporte y distribución de productos: Co-op partners Warehouse (EEUU)

Co-op Partners Warehouse ha establecido un modelo de éxito al proporcionar espacio de almacenamiento compartido y servicios de distribución para productores, cooperativas y empresas alimentarias locales. La cooperativa permite a sus miembros obtener tarifas reducidas en almacenamiento, transporte y distribución, facilitando además que empresas sin recursos que no disponen de almacenes propios puedan acceder a estos servicios. También ofrece servicios adicionales como packaging, apoyo en marketing y un servicio de Cross-Docking.

Para saber más AQUÍ

Herramientas digitales para la pequeña y mediana empresa agroecológica: Plant on Demand (Granada)

Plant on Demand ha desarrollado un sistema de gestión integral que abarca desde la post-producción a la gestión, integrando funcionalidades que facilitan la gestión de las ventas, trazabilidad, albaranes y facturas, contabilidad, relaciones con los clientes, incidencias, preparación de pedidos, logística, analítica y más.

Para saber más AQUÍ

4. LOS CAD EN EL ESTADO ESPAÑOL



6.2 ¿CÓMO COMERCIALIZAN LOS CAD?

Como ya hemos visto en anteriores apartados, los principales canales de venta a través de los cuales comercializa un CAD son:

- **La venta directa:** Incluye la venta al cliente final bien sea a través de la venta on-line de cestas, venta en tiendas propias, venta en comercios, venta en grupos de consumo...
- **La venta en el canal mayorista:** Incluye la venta a grandes y medianos supermercados, venta a empresas de transformación, venta a tratantes, venta a otros centros agroecológicos de distribución...
- **La venta en el canal detallista:** Incluye la venta en comercio tradicional especializado (fruterías, carnicerías...), venta en comercio tradicional no especializado (ultramarinos, tiendas de pueblo...), tiendas especializadas de productos ecológicos, etc
- **La venta en el canal HORECA:** Incluye restaurantes y/o cafeterías, hoteles...
- **La venta en canal de restauración colectiva:** Incluye la venta en centros educativos (infantil, primaria, secundaria), comedores sociales, residencias y centros de mayores, centros de trabajo, comedores sociales, hospitales, comedores universitarios...

A continuación se presentan los principales beneficios/aprendizajes y dificultades/retos que podemos encontrar dentro de cada uno de ellos.



El TOOLKIT es un completo ecosistema de herramientas prácticas para la creación, el apoyo y la consolidación de CAD con recursos útiles -guías, test de autoelaboración, aplicaciones digitales, repositorios y documentos de consulta- sobre las cinco grandes áreas de cualquier proyecto o negocio: Producción, Comercialización y Ventas, Logística, Administración y Gestión y, por último, Marketing y Comunicación.



Este proyecto está subvencionado en un 100% por FEADER a través de la Dirección General de Desarrollo Rural, Innovación y Formación Agroalimentaria (DGRIFA) por un importe de 598.490,60 €.



Red Estatal de CAD

Trabajar para fortalecer la intercooperación técnica y económica entre sus integrantes, promoviendo un espacio de pertenencia colectiva que fomente el intercambio de conocimientos, experiencias y recursos.

A través del desarrollo de circuitos cortos de comercialización, buscamos impulsar la profesionalización y el crecimiento sostenible de las iniciativas agroecológicas, contribuyendo a la construcción de sistemas alimentarios más justos, resilientes y solidarios.

Aspiramos a consolidarnos como una red de referencia en la comercialización agroecológica, basada en la cooperación, la equidad y la sostenibilidad.

Buscamos generar una identidad común que visibilice el trabajo de los CAD.



I Encuentro Anual de Centros Agroecológicos de Distribución (Valencia, 2024)
II Encuentro Anual de Centros Agroecológicos de Distribución (Granada, 2025)





Asesoramiento estratégico y formación de calidad

La Oficina Técnica Online es una iniciativa para poner a disposición del sector agrario el conocimiento y experiencia técnica acumulada por las organizaciones y los perfiles técnicos que conformamos el consorcio. Su propósito es, a través de servicios de asesoramiento personalizado y formación de alta calidad, consolidar en todo el territorio español un tejido resiliente y competitivo de Centros Ecológicos y Agroecológicos de Distribución (CAD), además de PYMEs, micropymes, cooperativas y proyectos de base agroecológica.

- Planificación estratégica y empresarial.
- Dinamización social y territorial.
- Creación de estructuras de gobernanza participativa.
- Puesta en marcha de proyectos de comercialización conjunta.
- Asesoramiento a medida para el impulso o consolidación de iniciativas.

Balance del primer año de la Oficina técnica

26 acompañamientos en 2025

DISTRIBUCIÓN

Com. de Madrid 4
Galicia 1
Andalucía 2
Catalunya 7
Andalucía 3
Castilla León 3
Euskadi 1
Baleares 2
Navarra 1
Extremadura 3
La Rioja 1
Comunidad Valenciana 2

TIPOLOGÍA

7 asesorías puntuales.
7 acompañamientos de procesos más largos.
12 asesorías de duración intermedia.

TEMÁTICAS

- Planes de **viabilidad, gobernanza y acompañamiento** al proceso de puesta en marcha de un CAD desde los inicios.
- **Asesoramiento estratégico.**



Espacio lanzadera

Un total de 71 entidades adscritas, reflejando un ecosistema diverso y transversal. Entre ellas se incluyen 33 empresas, cooperativas y CAD, 17 entidades privadas, 10 entidades de la sociedad civil, 7 entidades públicas y 4 centros de investigación.

5º Espacio lanzadera: 24 de septiembre de 2025. Presentación de la herramienta POD. 38 personas inscritas de 38 entidades diferentes.

6º Espacio lanzadera: 26 de Mayo del 2025: Presentación del toolkit de GIASAT. 50 personas inscritas de 50 entidades diferentes.

En total participaron 53 entidades en las dos últimas ediciones.

1. Barreras estructurales del sistema agroalimentario

GIASAT trabaja en un entorno dominado por lógicas de mercado convencionales, marcos normativos poco adaptados y un mercado orientado a la lógica salvaje del capitalismo.

2. Heterogeneidad y madurez de los proyectos

Los CAD están en fases muy distintas (idea, consolidación, crisis), con contextos territoriales diversos. Esto complica estandarizar herramientas y procesos, y exige una adaptación constante.

3. Capacidad operativa y escalabilidad

El modelo de acompañamiento es intensivo (requiere cercanía, conocimiento territorial, facilitación). Esto cuesta dinero y necesita de perfiles técnicos con mucha experiencia

4. Financiación y estabilidad

No existen ayudas específicas, la puesta en marcha de un CAD requiere de muchos recursos. Hacen falta instrumentos económicos que faciliten la puesta en marcha de iniciativas de este



gestión integral agroecológica
de los **sistemas alimentarios**
territorializados

¡Muchas gracias!

Necesidades compartidas, **respuestas colectivas**

www.giasat.org

hola@giasat.org | oficina@giasat.org