

Memoria de buenas prácticas de negocios y proyectos agroalimentarios en el medio rural



Cofinanciado por
la Unión Europea



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACIÓN



REDPAC
Más impulso al medio rural

Título:

Memoria de buenas prácticas de negocios y proyectos agroalimentarios en el medio rural.

Edita:

© Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación
Secretaría General Técnica. Centro de Publicaciones

Unidad proponente:

Secretaría General de Recursos Agrarios y Seguridad Alimentaria
Subdirección General de Planificación de Políticas Agrarias

Diseño y maquetación:

TRAGSATEC. Grupo TRAGSA

NIPO línea: 003-25-094-5

Depósito Legal: M-14813-2025

Distribución y venta:

Paseo de la Infanta Isabel, 1
28014 Madrid
Teléfono: 91 347 55 41

Tienda virtual:

www.mapa.gob.es
<https://servicio.mapama.gob.es/tienda/>

E-mail:

centropublicaciones@mapa.es

Catálogo de Publicaciones de la Administración General del Estado:

<https://cpage.mpr.gob.es/>

Prohibida su venta y reproducción.

ÍNDICE

Introducción	4
Índice y localización geográfica de las buenas prácticas	8
Fichas de proyectos de las buenas prácticas	12

1

INTRODUCCIÓN

Cuando los grandes medios hablan de sostenibilidad, muchas veces parece que uno de sus pilares, el económico, apenas se menciona, opacado por la mayor repercusión externa de los otros dos: el medioambiental y el social. Sin embargo, los tres componentes son imprescindibles si se quiere que una actividad o proyecto empresarial sea realmente exitoso y sostenible en el tiempo, la variable que va dictar sentencia sobre su viabilidad.

Lograr que una buena idea genere rentabilidad o seguridad económica es un ejercicio metódico y planificado que debe conducir, como un objetivo más, a mejorar la resiliencia y competitividad del proyecto que se quiera desarrollar. Y esta memoria de buenas prácticas contiene varios ejemplos de proyectos e iniciativas rurales que, gracias, precisamente, a haber logrado ser más resilientes y competitivos, han logrado mantenerse en sus territorios y proyectarse con seguridad hacia el futuro.

Diversificación y asociacionismo

Se trata de un conjunto diverso de proyectos o negocios, que van desde la explotación agraria familiar al trabajo coordinado de varias entidades, y desde la producción primaria a su transformación o a la prestación de servicios. Pero si hiciéramos el ejercicio de diseñar una nube de etiquetas con los conceptos clave que más intervienen en ellos, veríamos que uno de los más abundantes sería la diversificación, especialmente en muchos negocios y explotaciones

rurales que incorporaron a su esencia original nuevas líneas de producto o trabajo. Otro sería el asociacionismo, que ha supuesto en otras muchas iniciativas el cimiento para hacerlas crecer —o, simplemente, para hacerlas posibles—.

Entre las que han incorporado la diversificación a su ADN podemos citar, por ejemplo, a Los Caserinos, empresa láctea familiar asturiana que supo ampliar su producción, inicialmente limitada a la explotación lechera vacuna, para incorporar cabras, una quesería y visitas de agroturismo. O a M de Molina, otro negocio agroalimentario familiar que, desde el bajo Aragón, ha continuado el trabajo de sus padres, innovando en la producción y envasado de alimentos para crear una identidad de marca y nuevas líneas de producto. O el caso de Trufazero, que no solo mantiene y comercializa trufa negra *gourmet*, sino que también ha incorporado experiencias de trufiturismo, colabora con cerveceras y queserías artesanas —un queso de su trufa negra fue premiado en los World Cheese Awards 2018— e impulsa la formación especializada cooperando con una escuela de hostelería.

Y entre las que llevan la acción común por bandera, encontramos ejemplos de asociación entre empresas, como la que ha hecho la Bodega Marañones al unir esfuerzos con otras bodegas de prestigio, una unión que le ha dado más capacidad comercial sin perder la esencia de sus vinos, muy ligados al paisaje y la viticultura sostenible; o como el de la cooperativa de segundo grado que se ha constituido con Aceitunera Granadilla. También hay ejemplos de asociaciones que han permitido recuperar tierras o producciones, como Saborita, que en Alto Palancia castellanense está recuperando tierras abandonadas a través de prácticas agroecológicas, la custodia del territorio y una red de comercialización comunitaria. Y otros casos con un fuerte

acento en la corresponsabilidad y la soberanía alimentaria, como es el caso de la Cooperativa de consumo Artiga, en la Garrotxa, un modelo de producción y venta basado en la agroecología, la proximidad y el compromiso.

Excelencia y economía circular

El simple apunte de estos primeros ejemplos ya nos lleva a otros conceptos o elementos comunes a varias de las buenas prácticas aquí contenidas; por ejemplo, la calidad diferenciada. Así, la búsqueda del producto exclusivo y excelente es una clave en el trabajo de la cooperativa de Apicultores extremeños Reina Kilama, o en la riojana Despensa Pisón, que combina la tradición de carnes y embutidos artesanales con una línea *gourmet*. Y en el sector servicios, el fabricar un producto nuevo y exclusivo es el elemento fundacional de Murtur Beltz, empresa vizcaína de tejidos con lana de ovejas carranzanas (en peligro de extinción) que, en colaboración con ganaderos locales está desarrollando la artista Laurita Siles, convirtiendo además en materia prima de alta calidad una lana que antes era casi un desecho.

Por descontado, este no es el único caso de economía circular rentable en esta publicación. Y como muestra podemos citar las mermeladas de frutas exóticas de La Cantora, en Canarias. O el proyecto navarro Birbizí, que, a partir de los subproductos procedentes de la agroindustria (lactosueros y residuos de la producción de cerveza y sidra), está generando productos de alto valor añadido, como piensos ecológicos o bebidas probióticas. O Llalets, un proyecto recuperador de lana mallorquina para usos como el compostaje o el acolchado agrícola, que, además —continuado con esta madeja de conceptos— está participado por grupos de acción local y centros de investigación, dos tipologías que tampoco son exclusivas de esta iniciativa.

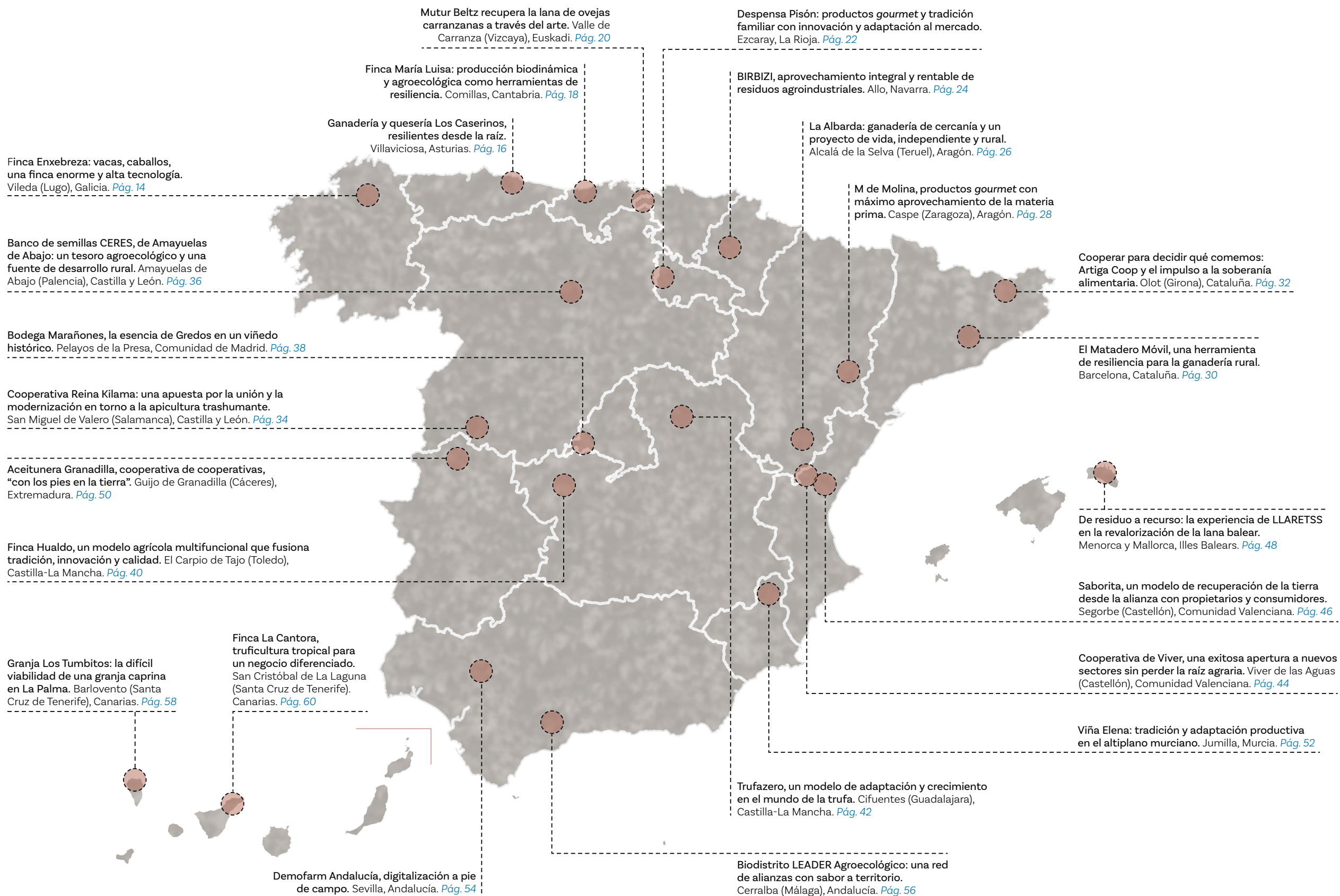


Además de la propia determinación y capacidad de las personas emprendedoras de todas estas buenas prácticas, un elemento común ha sido el haber merecido algunas ayudas de fondos FEADER o FEAGA, que han contribuido, en algún elemento o momento de los respectivos proyectos, a que pudieran avanzar ese paso o ese tramo hacia la sostenibilidad económica con que iniciábamos esta introducción a una publicación que esperamos pueda contener alguna idea inspiradora para nuevas iniciativas rurales.



2

ÍNDICE Y LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS BUENAS PRÁCTICAS



3

FICHAS DE PROYECTOS DE LAS BUENAS PRÁCTICAS

Finca Enxebreza: vacas, caballos, una finca enorme y alta tecnología



Ubicada en el corazón de Lugo, en la comarca de Terra Chá, Finca Enxebreza es una explotación ganadera en extensivo que conjuga innovación tecnológica, aprovechamiento sostenible del territorio y visión empresarial. En un entorno marcado por la presión del mercado, la despoblación rural y la convivencia con fauna silvestre, este proyecto ha podido superar dificultades iniciales y redefinir sus producciones ganaderas para mantener su rentabilidad, y ahora está colaborando en un proyecto de control remoto del ganado en extensivo a través de drones y otras tecnologías de precisión.

Al frente de [Enxebreza](#) está Xabi Paz, un joven de 26 años, apasionado del mundo equino que, con apenas 18, decidió dejar sus estudios de Administración y Dirección de Empresas para ligar su vida a los caballos y la actividad ganadera. Tras pasar unos meses en Alemania como jinete profesional, y gracias a un crédito importante avalado por sus padres, surgió la anhelada posibilidad de alquilar la *Finca Enxebreza* –1.200 hectáreas en la parroquia de Vilapedre (Villalba, Lugo), la mayor finca privada de Galicia, una rareza en la tierra del minifundio– donde en la actualidad cría para carne una cabaña de 200 vacas francesas de raza limusina y 300 caballos de [Pura Raza Gallega](#), además de algunos caballos para competición, de raza centroeuropea. Antes, en sus primeros años, había criado vacas de raza [Cachena](#) (autóctona galle-

ga) y Salers (francesa), también muy bien adaptadas a la cría extensiva (paren solas) y el clima, pero algunos problemas sanitarios y el menor rendimiento cárnico frente a la limusina motivó su cambio.

Alta tecnología en control del ganado extensivo

Finca Enxebreza hace ganadería extensiva para carne con un modelo diversificado que prioriza el bienestar animal y el respeto por el medio ambiente, e incorpora un manejo innovador centrado en la optimización de recursos, para mejorar la calidad de vida del ganadero y adaptación al mercado. Por ello, a través de una de sus empresas del Grupo Xabi Paz, Ganadería Autóctona S.L, participa en un grupo operativo junto con el Centro Tecnológico de la Carne y la Universidad de Vigo: el proyecto [Empleo de](#)

drones para implementar un sistema de ganadería de precisión en vacuno y equino criados en extensivo (Galdrán), cofinanciado por el FEADER (Fondo Europeo Agrario de Desarrollo Rural) a través de la Axencia Galega de Calidade Alimentaria (Agacal).

El objetivo principal del proyecto es mejorar el manejo y monitoreo de los sistemas productivos de ganado vacuno y equino en explotaciones extensivas gallegas mediante la utilización de drones y tecnologías avanzadas de seguimiento y control. En este momento se encuentra en la fase inicial del proyecto, desarrollando pruebas con diferentes tipos de drones y collares GPS para el control y monitoreo del ganado, control del estado físico del animal, manejo a través de sonidos, concentración de partos, revisión de infraestructuras dañadas por jabalís, gestión de pastos, implantación de sistemas



de prevención para evitar ataques del lobo y la implementación de cámaras térmicas.

Antes de embarcarse en este proyecto, Xabi Paz ya había hecho gala de su espíritu innovador abriendo en Villalba (Lugo) una pizzería y hamburguesería especializada en la elaboración de pizzas y hamburguesas “de autor”, y promocionando experiencias agroturísticas con una versión local de la fiesta de *A Rapa das Bestas* (la más conocida en Galicia es la de San Lorenzo de Sabucedo) donde se reúne a caballos salvajes para desparasitarlos y cortarles las crines.



- **Proyecto:** Finca Enxebreza.
- **Dónde:** parroquia de Vilapedre, en Villalba (Lugo).
- **Tipología:** innovación tecnológica y diversificación económica.
- **Quién:** Xabi Paz.
- **Descripción:** ganadería extensiva de vacas de raza Limusina y caballos de Pura Raza Gallega. En una finca de 1.200 hectáreas.
- **Contexto y resultados:** Xabi Paz, tras la pérdida de sus primeras reses de raza Cachena y Salers por problemas sanitarios y la escasa rentabilidad de su carne, reorientó su producción a terneros de raza Limusina, manteniendo sus caballos de raza gallega e incorporando la producción de caballos de competición. Está mejorando su manejo tecnológico a través del proyecto *Empleo de drones para implementar un sistema de ganadería de precisión en vacuno y equino criados en extensivo-Galdrán*.
- **Financiación:** ayudas destinadas a la ejecución de proyectos de los grupos operativos de la Asociación Europea para la Innovación en productividad y sostenibilidad agrícolas (AEI-Agri), cofinanciadas por el Fondo Europeo Agrario de Desarrollo Rural (FEADER) – 139.840 euros.
- **Web y contacto:** www.grupoxabipaz.es - info@grupoxabipaz.es - 679 998 803

Ganadería y quesería Los Caserinos, resilientes desde la raíz



Los Caserinos es una quesería familiar ubicada en Maoxu, en el Municipio de Villaviciosa, rodeada de pomaradas, lagares centenarios y explotaciones ganaderas con olor a sidra y a mar. Al frente de esta quesería se encuentran Angel, Alberto, Rubén y Fernando Amandi, los cuatro bisnietos del primer Caserín, nombre que no corresponde con el apellido familiar: es el apodo que le dieron los vecinos de la aldea al bisabuelo y que luego ha representado a la familia desde siempre. Con el apoyo incondicional de todo el clan y con la determinación de salirse del mercado tradicional de la leche, ellos han definido un modelo de negocio sostenible que puede inspirar a las nuevas generaciones a seguir trabajando y ayudar al desarrollo económico y social de su comarca.

El punto de inflexión para el clan familiar Amandi fue la imposición de una multa por exceder

En Maoxu (Asturias), en plena comarca de la Sidra, la granja familiar ecológica Los Caserinos lleva cuatro generaciones elaborando productos lácteos artesanales, de alta calidad. Una tradición que han sabido enriquecer con un valor diferenciador y a la que han sumado otras actividades divulgativas, como visitas familiares para aprender los procesos de fabricación del queso, arroz con leche y yogur; una pequeña granja escolar con razas autóctonas; o cómo hacer la auténtica sidra asturiana en su lagar.

la cuota láctea. Fue a partir de ahí cuando decidieron reducir el número de vacas, adquirir cabras, salir de la rueda de la cuota productiva y apostar por la creación de una quesería ecológica y artesanal. Paralelamente, reafirmaron su autonomía en el mercado y desarrollaron un modelo de granja sostenible, mejorando el bienestar animal y apostando por el pastoreo en extensivo.

Visitas gratuitas que incrementan las ventas

El segundo salto de calidad fue idea de Alberto Amandi, el Caserín responsable de transmitir los valores familiares y ambientales de la quesería. Para demostrar la calidad de sus productos y el valor añadido que poseen los productos ecológicos y sostenibles, impulsó abrir sus puertas a los visitantes de forma gratuita y enseñar cómo cuidan sus animales y cómo transforman los alimentos en sus productos estrella: arroz con leche (de cabra y/o vaca) y yogures ecológicos, y

una gama amplia de quesos (queso azul, queso artesano semicurado y mezcla, queso de cabra, queso a la sidra). También mantienen y enseñan en su lagar de sidra y una pequeña granja escolar con cabras y vacas autóctonas asturianas. Estas iniciativas han ayudado a incrementar en un 35 % las ventas en la propia tienda que poseen en la quesería y, a través del boca a oreja, abrirse a nuevas alianzas de comercialización, como la que tienen con los supermercados Ahorramas y Alimerka, en los que en este momento podemos encontrar los productos de Los Caserinos.

Por otro lado, mantienen su afán de promocionar su materia prima, la leche, y siempre están innovando en nuevos productos y procesos.



Por ejemplo, en 2009 inauguraron en la Plaza de Abastos en Villaviciosa la primera máquina expendedora de leche fresca de Asturias; y en la actualidad, en 2025, en el mismo corazón del municipio acaban de inaugurar una heladería artesanal, en la que apuestan singularmente por los sabores de casa y la granja, y otros componentes y sabores aptos para personas con intolerancias.



- **Proyecto:** Los Caserinos, productos lácteos artesanales asturianos.
- **Dónde:** Maoxu (Villaviciosa), Asturias.
- **Tipología:** competitividad y sostenibilidad.
- **Quiénes:** los cuatro hermanos Amandi: Angel, Alberto, Rubén y Fernando.
- **Descripción:** Los Caserinos son la cuarta generación familiar dedicada a la cría de vacas y cabras lecheras, y a la transformación de productos ecológicos con modos artesanales e innovadores.
- **Contexto y resultados:** los hermanos Amandi heredaron el amor por el trabajo en la granja familiar. Tras la crisis de la cuota láctea en 2013 transformaron su modelo, redujeron el número de vacas, compraron cabras y fundaron la quesería en la que elaboran y manufacturan postres ecológicos y artesanales y una amplia gama de quesos asturianos.
- **Financiación:** FEADER 2014 -2024 (15.321,60 euros: operación LEADER para el “Asfaltado, señalización de aparcamiento y acondicionamiento de aula didáctica”).
- **Web y contacto:** www.loscaserinos.com - alberto@loscaserinos.com - 659 144 426

Finca María Luisa: producción biodinámica y agroecología como herramientas de resiliencia



La **Finca María Luisa** nace de la aspiración familiar de cambiar el modo de trabajo agrícola en su entorno de la Villa de Comillas, en Cantabria. Por eso, en 2011, Javier, con formación en agricultura ecológica y biodinámica y tras finalizar los estudios de cocina, transformó la nave de ganadería de sus abuelos, María Luisa y el Vasco, en una huerta especializada en la producción de hortalizas y en el cultivo tradicional y simbiótico de la alubia con el maíz. También cultivan puerros, pimientos, calabazas y hasta cinco variedades distintas de manzanas; y experimentan con avellanos, nogales, limoneros o aguacateros. Además, con la ayuda de su madre Rafaela Mardaras Cruz y la de su pareja Federico, ha logrado cerrar el ciclo productivo comercializando sus productos en sus propias tiendas, llamadas “La Salud”, una en Torrelavega y otra en Cabezón de la Sal. Además, en una apuesta por la calidad y

En el corazón del parque natural de Oyambre se encuentra la Finca María Luisa, una plantación de 5 hectáreas centrada en agricultura ecológica y en el calendario biodinámico, donde Javier Gutiérrez Mardaras, con el apoyo de su madre Rafaela Mardaras Cruz y su compañero Federico, realizan una gestión de la explotación basada en trabajar de forma auto-suficiente desde el cultivo a la venta, con creatividad, esfuerzo y una visión clara de sostenibilidad económica.

la comunidad local, han creado desde estas dos tiendas una red de comercialización con otros productores que ha ayudado a crear cinco puestos de trabajo, en tiendas y campo, y a consolidar una clientela sensibilizada con la producción de hortalizas y frutas de temporada.

Visitas guiadas para la venta al por menor

La capacidad de adaptación a las adversidades climáticas y a la gestión económica por parte de esta familia y a sus inquietudes por divulgar una alimentación sana, ha hecho que desde 2023 hayan abierto las puertas de la finca para ofrecer **visitas guiadas** con una temática variada y amena, para todos los públicos y con la posibilidad de comprar y recoger in situ sus productos estrella, como el carico montañés cántabro. También, de forma ocasional, desarrollan diferentes talleres para dar conocer la agricultura tradicional ecológica y el poder de las plantas medicinales.

Y siguiendo en esta línea de innovación y de diversificación, dentro de sus proyectos futuros más cercanos están ultimando los detalles para la apertura de un apartamento turístico en la misma finca para combinar el turismo rural con la producción agrícola sostenible y la de un obrador de transformación alimentaria. De forma paralela para ampliar su horizonte de mercado, están trabajando en el diseño de un sendero medicinal y una programación de actividades asociadas que promuevan la salud ancestral y consciente. Además, están estudiando la posibilidad de incluir nuevos cultivos y la de implantar un sistema de riego más eficiente, además de sistemas de ahorro energético como la instalación de placas solares.



- **Proyecto:** Finca María Luisa.
- **Dónde:** Camino Comillas Rioturbio 110, Comillas, Cantabria.
- **Tipología:** diversificación económica y producción de productos ecológicos y de calidad.
- **Quiénes:** Javier Gutiérrez Mardaras, su madre Rafaela y su pareja Federico.
- **Descripción:** Plantación centrada en agricultura ecológica y en la producción biodinámica de frutas, hortalizas y frutales, y en el cultivo tradicional y simbiótico de la alubia con el maíz.
- **Contexto y resultados:** En sus inicios, con María Luisa y el Vasco, era una explotación ganadera. A través de Rafaela, su hijo Javier y su pareja se transforma en una huerta ecológica de 5 hectáreas. En un futuro próximo conjugará un programa de turismo rural con un obrador de transformación alimentaria y un sendero medicinal para la promoción y divulgación de la salud medicinal y consciente.
- **Financiación:** financiación familiar y FEADER a través de la medida 19.LEADER del PDR de Cantabria 14-20 (82.244,92 euros) **Asociación Desarrollo Rural Saja Nansa**.
- **Web y contacto:** <https://fincamarialuisacomillas.com> - fincamarialuisacomillas@gmail.com - 667 003 888

Mutur Beltz recupera la lana de ovejas carranzanas a través del arte



Hace ahora diez años, la artista Laurita Siles, malagueña de origen pero afincada en Euskadi desde 2002, creó junto a su pareja Joseba Edesa el proyecto Mutur Beltz. La iniciativa se apoya en la ganadería de ovejas carranzanas (raza vasca en peligro de extinción) y busca recuperar su lana, un material tan desvalorizado desde hace años que se trata como un desecho, creando tejidos de alto valor artístico y cultural que dan nuevas oportunidades a los pastores y ovejeros locales. Un trabajo que reflexiona sobre las dicotomías tradicionales entre arte y folklore, urbano y rural, y fue reconocido en los Premios Nacionales de Artesanía 2024.

Durante su estancia en Islandia con una beca de residencia artística, Laurita Siles aprendió a hilar. Ese aprendizaje fue el comienzo de un viaje de investigación junto con su compañero Joseba, que había estudiado en la [escuela de pastores Arantzazu](#), en el que visitaron pequeñas cooperativas de mujeres islandesas que trabajan la lana y aprendieron a lavar, cardar e hilar con huso. Tras volver a Euskadi con este bagaje de conocimientos, decidieron emprender un proyecto de vida, “okupando”, bromea Laurita, un caserío de la familia de Joseba. Y una vez familiarizados con la ganadería local vieron que la lana es solo un residuo que supone un gasto extra para los ganaderos; que la oveja carranzana, autóctona en el valle, se encuentra en

situación de peligro; y comprendieron que su idea podría dar respuesta a ambas situaciones.

Hoy, además de tener su pequeño rebaño, compran la lana a los pastores locales, lo que favorece la rentabilidad económica de sus explotaciones. De este modo, revitalizan oficios tradicionales como el hilado, cardado y fieltado, mientras promueven la economía circular y la sostenibilidad en el valle.

Encontraron en el camino algunas dificultades logísticas, como el lavado de la lana, que tuvieron que enviar a Francia. Hasta que encontraron dónde hacerlo en Cuenca. Y, en el año 2020 consiguieron fabricar su primer tejido de lana carranzana. Laura comenta con orgullo que “la lana de oveja carranzana no se había trabajado

industrialmente nunca; por lo que es un producto nuevo en el mercado, nuestro trabajo es un hecho histórico. Es economía circular desde el arte y desarrollo local”.

Usos diversos y sostenibles para la lana

Entre los diferentes usos que dan a esos tejidos, diseñan y confeccionan prendas que venden en su [tienda online](#). Han realizado colaboraciones con profesionales de sectores muy diversos, como el restaurante [Mugaritz](#), para el que diseñaron adornos de mesa fabricados con su lana; el artesano fabricante de pelota vasca [Ander Zulaika](#); el proyecto [Artileshell](#) de la marca de ropa de montaña Ternua, para sustituir el plumón por lana como relleno interior de sus prendas; el fabricante de gafas bilbaíno [MaldeOjo](#) o el [BBK Live del pasado 2024](#), para el que decoraron con sus tejidos el escenario Txiki. Laura declara que han convertido “materiales que se iban a eliminar, es decir basura, en objetos de lujo”.



Su enfoque integral abarca desde la esquila hasta la transformación en productos finales, incluyendo investigación y desarrollo en el tejido, la búsqueda para él de nuevas aplicaciones y la realización de prácticas sostenibles que minimicen el impacto ambiental de la actividad ganadera en su entorno. Su apuesta por la calidad y la fusión de la tradición con el diseño contemporáneo les hizo ganadores del [Premio al Emprendimiento en los Premios Nacionales de Artesanía 2024](#).



- **Proyecto:** Mutur Beltz.
- **Dónde:** Valle de Carranza (Vizcaya).
- **Tipología:** ganadería y revalorización de subproductos ganaderos.
- **Quién:** Laurita Siles y Joseba Edesa.
- **Descripción:** proyecto ganadero y textil con lana de oveja carranzana, que por primera vez aprovecha la lana de estos animales para fabricar tejidos para usos diversos y artísticos.
- **Contexto y resultados:** partiendo de una situación en la que la lana de los rebaños locales suponía un residuo, Mutur Beltz lo convierte en una materia prima para generar valor y sinergias con los ovejeros. La actividad tiene un componente agrario, y otro artístico, industrial y comercial para dar salidas a su producción.
- **Financiación:** FEADER: 9.189,10 euros (a través de LEADER: Medida 19, Apoyo para el desarrollo local, del Programa Desarrollo Rural del País Vasco).
- **Web y contacto:** <https://muturbeltz.com/> - info@muturbeltz.com

Despensa Pisón: productos gourmet y tradición familiar con innovación y adaptación al mercado



Fernando y su hermana Esther están al mando de **Despensa Pisón**, un negocio familiar de carne y embutidos que lleva ya tres generaciones. Lo empezaron sus abuelos, y en 1979, sus padres abrieron una carnicería en Ezcaray y, más tarde, un matadero. En 2021, los hermanos Pisón toman las riendas del negocio familiar junto con otro socio externo a la familia, incorporado estratégicamente para aportar una visión externa, tanto a la familia como a la zona (es de fuera de La Rioja), explica Fernando. Los tres comparten la empresa a partes iguales, cada uno aportando su especialización. Su motivación para continuar es una mezcla de ilusión personal (marca familiar, apellido, historia...) y una oportunidad detectada en productos gourmet, venta online y a otras empresas (B2B: Business to Business) para mitigar la estacionalidad.

Despensa Pisón es un negocio familiar de tercera generación en Ezcaray (La Rioja). Fernando y Esther han continuado con el negocio de carne y embutidos de sus padres y han diversificado su oferta con nuevos productos gourmet variados. Operan bajo un modelo de integración vertical, con su propio rebaño de ovejas y en colaboración con proveedores locales, y tienen el sello de producción artesanal. Los hermanos han modernizado, además, el negocio, invirtiendo en digitalización, e-commerce y máquinas vending. Su visión busca el crecimiento sostenido y la calidad del producto.

Despensa Pisón agrupa los productos históricos (carnes, embutidos) y añade nuevas líneas gourmet. Mantienen una integración vertical, comprando el animal vivo. Cuentan con un rebaño propio de **ovejas de raza castellana**, cerca de Ezcaray, criadas en libertad y pastoreadas por su tío (aspecto importante por su valor histórico y de calidad). También trabajan con vacuno y porcino 100 % Duroc —clave para su chorizo estrella, elaborado con jamón y paleta—, obtenidos de ganaderos locales con filosofía similar. Disponen de dos obradores en Ezcaray para despiece, elaboración y curación.

Nuevos productos y gestión de marca gourmet

Desde 2021, han lanzado novedades cárnicas como la chistorra curada y los palitos de salchichón. También han desarrollado un producto de

cordero asado a baja temperatura, que alarga su vida útil a casi ocho meses, lo que supone una ventaja para clientes y restaurantes al reducir mermas. Además, bajo la marca Despensa Pisón, distribuyen productos gourmet no cárnicos: quesos de La Rioja y alrededores, ibéricos del Valle de los Pedroches (Córdoba), una línea de verduras y legumbres elaboradas para ellos por un productor riojano, enlatados, vinos y productos complementarios.

Para ser más competitivos, han realizado inversiones en: digitalización —su nueva web y la gestión de marca y de empaquetado (branding, packaging)—, en maquinaria, en la instalación de un vending de productos gourmet en Ezcaray, y en una caja de cobro automático en tienda, además de en marketing digital y colaboraciones. La venta online se realiza a particulares en la península a través de su web. La venta Business to Business (negocio a negocio) atiende a bodegas, tiendas gourmet y restaurantes en toda España.



El valor añadido reside en el proceso artesanal, avalado por el **Sello de Artesanía de La Rioja**. Cumplen escrupulosamente la legislación sanitaria y la trazabilidad, lo que unido a calidad de las materias primas y no tener ambición de industrializar contribuyen a su competitividad. En sostenibilidad, promueven el producto de proximidad (kilómetro 0), hacen repartos locales, buscan reducir y reutilizar plásticos/cajas, y segregan residuos para reciclaje.

A futuro, desean que el negocio siga como está: fortalecido por la diversificación, con una visión sostenida y sostenible, priorizando la satisfacción y fidelización del cliente, y sin buscar un crecimiento desmedido que comprometa su proceso artesanal.



- **Proyecto:** Despensa Pisón.
- **Dónde:** Ezcaray (La Rioja).
- **Tipología:** diversificación, cadena alimentaria y valor añadido.
- **Quién:** Fernando Pisón y Esther Pisón.
- **Descripción:** Despensa Pisón es un proyecto artesano y familiar. Liderado por la tercera generación, combina la tradición cárnica artesanal (sello de Artesanía, rebaño propio) con una línea gourmet diversificada. Ofrecen carnes, embutidos y productos seleccionados como quesos, ibéricos, verduras y vinos. Venden localmente, online y a negocios, priorizando calidad y sostenibilidad.
- **Contexto y resultados:** el negocio se remonta a las carnicerías de los abuelos. En 1979, sus padres abrieron una en Ezcaray que fue evolucionando con la inclusión de un matadero y una charcutería. En 2021, los hermanos Pisón asumieron el negocio, manteniendo la tradición e introduciendo innovación, digitalización y diversificando el producto gourmet. Mantienen su tienda y han incorporado máquinas de vending y una venta online a través de su web y de una plataforma B2B.
- **Financiación:** FEADER (145.912,11 euros de ayuda LEADER, 40 % de la inversión total, para modernización de la tienda y obrador).
- **Web y contacto:** <https://despensapison.com/> - info@despensapison.com - 699 826 889 / 941 354 332

Birbizi, aprovechamiento integral y rentable de residuos agroindustriales



El proyecto Birbizi se centra en la reutilización innovadora de subproductos procedentes de la agroindustria —como lactosueros y residuos de la producción de cerveza, zumos y sidra— para transformarlos en productos de alto valor añadido, incluyendo piensos ecológicos, bebidas probióticas y complementos alimenticios. Este enfoque no solo fomenta una economía circular en el sector agroalimentario, sino que también contribuye significativamente a la sostenibilidad, con notables reducciones en las emisiones de CO₂ mediante la implementación de energías renovables y la optimización de procesos.

Birbizi surgió como respuesta a una necesidad que sus promotores habían detectado en el sector agroalimentario navarro: revalorizar los subproductos que generaban en su actividad, según explica Claudia Vairo, de Biosasun SA. Esta necesidad se expresaba a varios niveles. Por un lado, los costes inherentes a la gestión de estos residuos, que dificultan la viabilidad económica de muchas explotaciones. Y por otro, la preocupación de la población por su recogida, transporte y gestión final.

Para dar respuesta a esta necesidad, la Asociación Allotarra de Agricultura y Ganadería Ecológica, que coordina el proyecto, la Granja Escuela Ultzama SL, la empresa de productos oleícolas Biosasun SA, la Universidad Pública de Navarra y el Centro Tecnológico Lurederra se

asociaron para crear este proyecto, apoyado en varios ejes:

- el principal es la valorización de residuos agroindustriales y ganaderos, a través de la reutilización de lactosueros y otros subproductos ecológicos (huesillo, bagazo de cerveza, residuos de zumos y jugos de oliva) para crear nuevos productos de alto valor añadido, como piensos ecológicos, bebidas funcionales (probióticas, simbióticas y energéticas), complementos alimenticios, harina y pan.
- Las acciones se han planteado en todo momento con un enfoque de economía circular (desde la reutilización integral de subproductos hasta la sustitución de fertilizantes químicos por estiércol, valorizado y la optimización energética), rentabilidad, sostenibilidad (reducción de emisiones

de CO₂, uso de renovables y el ecodiseño de procesos) y replicabilidad, constituyendo un modelo de bioeconomía local que consideran escalable a nivel nacional e internacional.

Un ahorro anual de 300.000 euros

Según las estimaciones de Claudia, el proyecto ha generado un impacto económico directo de más de 300.000 euros anuales en ahorro de costes (especialmente en alimentación animal, en un 25 %, al sustituir piensos convencionales por formulaciones desarrolladas a partir de residuos) y generación de valor añadido, con la creación de nuevas líneas de negocio con productos comercializables.

Un hito que ha reforzado la rentabilidad del proyecto fue la acreditación ecológica obtenida para una decena de productos, lo que facilitó el acceso a mercados especializados. Asimismo,

según destaca Claudia, el éxito en el diseño y ejecución de las actuaciones en materia de economía circular resultó clave para desarrollar el proyecto. En este sentido, la implantación de dos plantas piloto —una de piensos ecológicos y otra de pre/probióticos— con tecnología adaptada al secado solar está generando muy buenos resultados.

Por otro lado, la reducción del 49 % en las emisiones de CO₂ en la ganadería-quesería Ultzama y del 31 % en la actividad olivarera de Allotarra, gracias a la implementación de energías renovables y optimización energética, permite tener en el horizonte una expectativa de autoabastecimiento energético cercano al 100 %. “El proyecto Birbizi ha generado un impacto económico significativo al demostrar que la valorización de residuos agroindustriales y ganaderos puede transformar sectores estancados en motores de innovación y sostenibilidad”, concluye Claudia.



- **Proyecto:** Birbizi.
- **Dónde:** Allo (Navarra).
- **Tipología:** cadena alimentaria y revalorización de subproductos agrarios.
- **Quién:** Asociación Allotarra, la Granja Escuela Ultzama SL, Biosasun SA, la Universidad Pública de Navarra y el Centro Tecnológico Lurederra.
- **Descripción:** proyecto que transforma los subproductos procedentes de la agroindustria en productos de alto valor añadido, fomentando la economía circular y la sostenibilidad.
- **Contexto y resultados:** la gestión de los residuos agroganaderos suponen un coste importante a nivel económico y medioambiental. El proyecto ha generado un modelo de economía circular que conecta la ganadería ecológica con la industria alimentaria y nutracéutica. Su impacto económico se ha estimado en más de 300.000 euros anuales en ahorro de costes y generación de valor añadido a partir de residuos.
- **Financiación:** del presupuesto total (217.276,16 euros), resultó subvencionable por FEADER la cantidad de 158.360,30 euros, para diversas infraestructuras y bienes, como la planta piloto de elaboración de piensos ecológicos, la planta de elaboración de pre-probióticos, y diferentes equipos como un espectrofotómetro.
- **Web y contacto:** <https://birbizi.com/> - claudia.vairo@biosasun.eu - eusebiogl@bm@gmail.com

La Albarda: ganadería de cercanía y un proyecto de vida, independiente y rural



La **ganadería La Albarda** se basa en un modelo productivo de ciclo cerrado. Marta nos explica que ellos gestionan desde la producción del forraje hasta la venta directa de la carne al consumidor final. La diferencia fundamental es el engorde de los terneros en pasto, en el que utilizan forraje 100 % ecológico. Cuentan, para ello, con unas 800 hectáreas de superficie, a unos 1.500 metros de altitud.

El acceso a la tierra y los pastos se presentó como el primer obstáculo. A diferencia de otras sierras con más pasto comunal, en Gúdar predomina la propiedad privada. La solución vino adquiriendo una ganadería de una persona que se jubilaba, un relevo generacional que implicó la compra del ganado y la continuidad implícita de los arriendos de pastos asociados.

Las prácticas agroecológicas son el corazón de su labor. Implementan el pastoreo rotacional

Marta, Antonio y Miguel son tres veterinarios que, tras una década de profesión, deciden dar un giro a sus vidas y regresar a su tierra, la Sierra de Gúdar, en Teruel, motivados por una visión clara: “habitar lo rural para sostenerlo”. Su actividad principal es la ganadería de vacuno ecológica en extensivo, con el objetivo de diferenciarse por la calidad del producto, el respeto al medio ambiente y el bienestar animal. Aprovechan recursos locales y aplican buenas prácticas que contribuyen a al mantenimiento del paisaje y la biodiversidad. Venden directamente al consumidor, fomentando una relación de confianza y evitando intermediarios.

para evitar el sobrepastoreo, aplicando diferentes cargas ganaderas, y maximizan así los beneficios ecosistémicos: mantenimiento del paisaje cultural, conservación y fomento de la biodiversidad vegetal y animal (vida en el suelo, cadena trófica, etc.) y fijación o mantenimiento del carbono en el suelo gracias al ciclo de crecimiento de las raíces. Complementan con 60 hectáreas de tierra agrícola en ecológico (que también pastorean), donde reducen el laboreo manteniendo la cubierta vegetal y aplicando rotaciones de cultivos. Contribuyen, además, con estas prácticas a la prevención de incendios y la eliminación de insumos químicos.

Independencia y rentabilidad

Trabajan con dos razas: un cruce adaptado de charolés y, significativamente, la **Serrana de Teruel**, raza autóctona en peligro, que buscan mejorar y quieren comercializar su carne con

certificación. Y la innovación está muy presente: perfeccionan el pastoreo rotacional, usan collares GPS con inteligencia artificial para optimizar el manejo y detectar problemas en los animales, y exploran envases sostenibles. Su estructura asociativa de tres personas les permite repartir tareas y asegurar tiempo de descanso, clave para la sostenibilidad a largo plazo.

Su modelo de comercialización es la venta directa. Realizan rutas de reparto locales y a ciudades como Valencia y Zaragoza, entregando ellos mismos la carne. Esto crea una relación de confianza y cercanía con el cliente, que aprende a valorar los tiempos de producción y la historia detrás del alimento.

Se consideran resilientes y competitivos por su modelo 100 % de ciclo cerrado. No dependen de



insumos externos, como piensos, ni de la volatilidad del mercado. Fijan un precio justo y están abiertos a la diversificación. De hecho, ya han empezado a elaborar cecina y planean explorar el agroturismo (visitas a la explotación, catas, alojamiento, etc.), y otros productos que se puedan producir en su finca; un futuro en el que se ven plenamente consolidados y rentables. Pero más allá del éxito económico, aspiran también a ser agentes de concienciación, acercando el rural a la sociedad, mostrando el origen de los alimentos y el impacto de las decisiones de consumo.



- **Proyecto:** La Albarda, carne de pasto.
- **Dónde:** Alcalá de la Selva (Teruel).
- **Tipología:** cadena alimentaria, ciclo cerrado y valor añadido.
- **Quién:** Antonio Monfort, Marta Barba y Miguel Paricio.
- **Descripción:** ganadería de vacuno ecológica y extensiva, ubicado en la Sierra de Gúdar. Cierran el ciclo engordando los terneros con pasto 100 % ecológico proveniente de sus fincas, evitando intermediarios. Aplican prácticas agroecológicas para ofrecer carne de calidad, respetuosa con el medio ambiente y el bienestar animal. Comercializan en mercado de cercanía y venta directa, creando un vínculo de confianza con el cliente.
- **Contexto y resultados:** sus tres socios son veterinarios que, tras desarrollarse profesionalmente en diferentes países, decidieron volver a su lugar de origen y crear un negocio que respetase el modo de vida rural y el medioambiente. En sus comienzos, en 2021, tuvieron que superar el difícil acceso a pastos comprando vacas a un ganadero que se retiraba y arrendando terrenos. Actualmente producen carne de pasto ecológica, con el incentivo comercial y ambiental de reducir la huella de carbono y favorecer la conservación del paisaje y la biodiversidad.
- **Financiación:** fondos propios FEADER: incorporación de jóvenes, modernización, LEADER, agricultura y ganadería ecológica (PDR de Aragón 14-22). FEAGA: Solitud única, ecorrégimen de pastoreo extensivo; TDI-FEDER 2023-2024.
- **Web y contacto:** <https://laalbarda.es> - ganaderia@laalbarda.es - Instagram: @laalbarda.ganaderia - 722 833 567

M de Molina, productos gourmet con máximo aprovechamiento de la materia prima



Las hermanas Molina elaboran aceitunas, encurtidos, patés vegetales, mermeladas, deshidratados y productos gourmet con pasión, inspiradas por su [comarca de Caspe Bajo Aragón](#). Bajo el concepto de [slow food](#), y a partir de productos cultivados en sus propias fincas, lo hacen de forma artesanal, sin aditivos ni conservantes. De ahí que recibieran el [sello de Artesanas Alimentarias](#). Además, uno de sus compromisos es la preservación y recuperación de variedades agrícolas autóctonas.

Antonia explica que, aunque tienen colaboraciones, al cultivar sus propias materias primas, no dependen de proveedores externos. Tras tomar las riendas del negocio, han innovado en el envasado, pasando de formatos a granel a envases más pequeños, buscando crear una identidad de marca. Además, aplican un enfoque de economía circular, aprovechando subproductos derivados de las aceitunas, la

M de Molina es una empresa familiar que desde 1954 se dedica a la elaboración artesanal de alimentos de calidad con las mejores materias primas, en su mayor parte de producción propia. Las hermanas Antonia y Concha han continuado con el negocio de sus padres, innovando en la producción y envasado de productos artesanales, creando una identidad de marca y nuevas líneas de producto, buscando valorizar lo que antes se desperdiciaba. Están plenamente convencidas y comprometidas con la sostenibilidad y la economía circular de sus procesos productivos.

guindilla, almendra, tomate y otras frutas maduras, que antes se desechaban. Así, empezaron a hacer patés y mermeladas con el fruto que no podían vender. A partir de la aceituna, han creado bombones, tabletas de chocolate o la harina del hueso. Fermentando las guindillas han sacado nuevos productos, como paté picante o caldo. La alcaparra la recolectan de forma silvestre para comercializarla en agua y sal y en polvo.

También han llevado la innovación a sus fincas, cambiando a un sistema de riego localizado, más eficiente; emplean plásticos biodegradables para las hortalizas; y usan un dron para detectar plagas y problemas en el cultivo, que les ahorra tiempo de patearse el terreno.

Producción limitada... y prestigiosa

Al ser dos personas, su labor comercial es limitada y no pueden satisfacer grandes pedidos. Sus canales de venta habituales son las ferias

artesanales, tiendas gourmet y restaurantes de alta gama, pero también están presentes a nivel internacional. Gracias a una [plataforma B2B](#), a [Comparte Aragón](#), a los turistas que prueban sus productos, a misiones organizadas por la Cámara de Comercio y a productos como la alcaparra (muy valorada en el mercado internacional) tienen clientes en Francia, Bélgica, Alemania y Australia.

Paralelamente, realizan [visitas](#) guiadas a su fábrica y sus cultivos y han participado en el [Programa CULTIVA](#). Además, ofrecen actividades gratuitas a escuelas y colaboran con la comunidad sin buscar beneficios económicos, lo que les ayuda a promocionarse. Y para mejorar su visibilidad y ventas, están preparando una tienda online.

Toda esta labor ha merecido varios premios, entre ellos: [Con Mucho Gusto](#), del Heraldo de



Aragón; el de Agricultoras Destacadas, de la [Alianza Agroalimentaria Aragonesa](#); o el de la Trayectoria Profesional, de la [Asociación de Empresarios de Caspe y Comarca](#).

Antonia destaca la biodiversidad de su finca, y que quieren continuar ampliando las líneas de negocio vinculadas al agroturismo; concretamente, promocionando el valor de los ecosistemas con olivos. Aunque no buscan crecer en volumen, sí tienen como objetivo aumentar su equipo de trabajo para mejorar su calidad de vida y poder atender mejor sus responsabilidades familiares.



- **Proyecto:** M de Molina, artesanas alimentarias.
- **Dónde:** Caspe (Aragón).
- **Tipología:** cadena alimentaria y diversificación económica.
- **Quién:** Antonia y Concha Molina.
- **Descripción:** empresa dedicada a la elaboración artesanal de alimentos (aceitunas, deshidratados, dulces, encurtidos, frutos secos, patés vegetales y salsas) con materias primas locales, cultivadas en fincas propias y sin utilizar aditivos ni conservantes. Sus principios son la innovación, el desarrollo de nuevos productos y la recuperación de cultivos autóctonos.
- **Contexto y resultados:** sus padres ya tenían la fábrica en funcionamiento, pero no estaban reconocidos como artesanos alimentarios. Al tomar el control, ellas han dado mayor valor a los productos con cambios significativos, diversificando la gama, mediante la circularidad y la reutilización y apostando por otras actividades como el agroturismo.
- **Financiación:** total ayuda PAC, 6.996,04 euros FEADER y FEAGA. Ayuda básica a la renta para la sostenibilidad, el 45 %; Ayuda complementaria redistributiva, el 14 %; Rotación de cultivos con especies mejorantes, el 6 %; Cubierta vegetal espontánea o sembrada, 35 %.
- **Web y contacto:** <http://mdemolina.com> - encurtidosmolina@hotmail.com - contacto@mdemolina.com - 976 630 610 / 660 034 891

El Matadero Móvil, una herramienta de resiliencia para la ganadería familiar



En las últimas décadas, el cierre progresivo de pequeños mataderos ha dificultado el acceso a servicios de sacrificio cercanos y adecuados para muchas explotaciones ganaderas de pequeña escala. Esta situación ha supuesto un obstáculo importante para la viabilidad del sector en zonas rurales, donde los largos desplazamientos y los costes asociados hacían inviable, en muchos casos, la continuidad de la actividad. La puesta en marcha de un matadero móvil en la Catalunya Central ha supuesto un importante apoyo para la actividad de las explotaciones de este territorio.

La idea de crear el **Matadero Móvil de la Catalunya Central** surgió ya en 2014, a partir de la iniciativa de un grupo de ganaderos de ovino y caprino que identificaron en ella una posible solución a una carencia estructural. Tras años de trabajo, estudios de viabilidad y avances normativos —como el Real Decreto 1086/2020 de flexibilización en materia de higiene alimentaria, sin el cual el proyecto no habría podido materializarse—, se obtuvo a través del proyecto **PECT BCN Smart Rural** financiación para un camión especial, equipado para realizar sacrificios de corderos y cabritos directamente en las explotaciones ganaderas, cumpliendo con los requisitos sanitarios y estructurales exigidos.

Complementariamente, en 2022 se constituyó el grupo operativo **Ensayo, monitorización y**

escalabilidad de un matadero móvil de ovino y caprino como apoyo al pequeño campesinado y al relevo generacional en el mundo rural, impulsado por la **Associació d'Iniciatives Rurals i Marítimes de Catalunya** (ARCA) y la **Associació pel Desenvolupament Rural** (ADR) de la **Catalunya Central**. Desde su arranque, esta alianza puso el foco en mostrar evidencias científicas de los beneficios de este servicio. Los estudios realizados han demostrado mejoras en el bienestar animal y en la calidad de la carne, gracias a la eliminación o reducción del transporte previo al sacrificio. Asimismo, un análisis específico de la huella de carbono mostró una reducción del 35 % en las emisiones asociadas al proceso, subrayando el potencial de este modelo para avanzar hacia una ganadería más sostenible y alineada con los objetivos de descarbonización de la economía.

Otro de los aspectos diferenciales de esta infraestructura es la trazabilidad que garantiza. Cada ganadero sabe exactamente cuál es su animal y se asegura el recorrido individual desde el sacrificio hasta la entrega. Esta característica refuerza la transparencia del proceso y contribuye a que los productores apuesten por la venta directa, mejorando el control sobre su producto y su comercialización.

Un sistema adaptado a los ganaderos

La buena acogida del servicio ha sido evidente: lo que comenzó con dos ganaderos, hoy da cobertura a una docena. Además, el proyecto ha ido adaptándose e incorporando nuevas modalidades, como el servicio en “punto común”, en Bellver de Cerdanya, donde el matadero acude de forma periódica a instalaciones municipales para prestar servicio a los ganaderos de la zona. Este modelo híbrido ha permitido



optimizar tiempos, reducir desplazamientos y ampliar la cobertura territorial del servicio.

Por todo esto, “muchos de los ganaderos nos dicen que ya no se imaginan volviendo a los sistemas anteriores”, resalta el equipo técnico del proyecto. El Matadero Móvil se ha consolidado como una herramienta para la resiliencia del sector ganadero local: refuerza la calidad del producto, facilita la comercialización de proximidad, dignifica el trabajo rural y genera condiciones que permiten fijar población en el territorio. Su evolución y el interés despertado en otras regiones apuntan a su potencial como modelo transferible en otros contextos rurales con necesidades similares.



- **Proyecto:** Matadero Móvil (Escorxador Mòbil).
- **Dónde:** Catalunya, principalmente en las comarcas de la Catalunya Central.
- **Tipología:** trabajo de grupo operativo, mejora de infraestructura rural.
- **Quién:** Associació d'Iniciatives Rurals i Marítimes de Catalunya (ARCA) y la Associació pel Desenvolupament Rural de la Catalunya Central.
- **Descripción:** creación y puesta en marcha de un matadero móvil de ovino y caprino para realizar sacrificios en las propias explotaciones ganaderas o en puntos comunes habilitados.
- **Contexto y resultados:** el cierre progresivo de mataderos locales dificultaba el acceso de las pequeñas explotaciones a servicios de sacrificio. Desde que el matadero móvil empezó su actividad en 2022, y ha ido ampliando su cobertura territorial, se ha consolidado como un servicio valorado por los ganaderos. Estudios vinculados al proyecto demuestran mejoras en el bienestar animal, calidad de la carne y una reducción de la huella de carbono.
- **Financiación:** FEADER. Operación 16.01.01 (Cooperación para la Innovación) del PDR Catalunya 2014-2022, con un presupuesto total de 207.945 euros. También ha contado con financiación del programa Projectes Singulares.
- **Web y contacto:** <https://www.catcentral.cat/escorxador-mobil/> - alimentacio@arca-dr.cat - escorxador@catcentral.cat

Cooperar para decidir qué comemos: Artiga Coop y el impulso a la soberanía alimentaria



En un momento en el que los hábitos de consumo alimentario y el acceso a productos locales se ven condicionados por la gran distribución, Artiga Coop emerge en la comarca de la Garrotxa como una respuesta colectiva y transformadora. Desde su establecimiento en el Barri Vell de Olot, esta cooperativa de consumidores y usuarios sin ánimo de lucro impulsa un modelo de producción y venta basado en la agroecología, la proximidad y el compromiso de sus socios y socias.

La proyección del documental *Food Coop* (que narra la experiencia de un supermercado cooperativo en Brooklyn), durante un encuentro social sobre consumo consciente en 2018, fue la inspiración para poner en marcha una idea que había empezado a gestarse en encuentros previos entre diferentes entidades y grupos de consumo de la comarca. A partir de ahí, se creó un grupo motor que trabajó durante meses para hacer realidad Artiga Coop, la primera cooperativa de consumo de la Garrotxa.

La definición precisa de su propósito fue un proceso clave que marcó la identidad del proyecto: ser un espacio de encuentro cooperativo para impulsar la transformación social mediante la alimentación agroecológica. Asimismo, la intercooperación con las entidades del territorio —incluido el acompañamiento técnico del grupo de acción local *ADRINOC*—, junto con el

asesoramiento de otras iniciativas similares, como *Resilience Earth* y *Arran de Terra*, resultó esencial para convertir esta idea en realidad.

Gracias a este proceso de dinamización, Artiga Coop cuenta hoy con un establecimiento propio, abierto tanto a personas socias como a no socias, que funciona como tienda donde abastecerse de una gran variedad de alimentos y de productos para el hogar. La selección de proveedores responde a *criterios* exigentes y coherentes con la filosofía de la cooperativa, basados en el agroecologismo, la proximidad y la justicia social.

Reforzando el tejido productivo y social

Aun así, y como denota su propósito, Artiga Coop no persigue únicamente la venta de productos agroecológicos: “La alimentación agroecológica autoorganizada es una excusa para hacer muchas cosas más”, explican Engràcia Valls y Pol Espadamala. Por eso, además de la

tienda, el local dispone de una sala diáfana para acoger charlas, formaciones o cualquier actividad que contribuya al aprendizaje colectivo, el intercambio y el fortalecimiento del tejido social del barrio.

En la actualidad, Artiga Coop supera las 230 personas socias consumidoras, y cuenta también con dos socias de trabajo que, junto al consejo rector y las diversas comisiones de actividad, sostienen el funcionamiento diario del proyecto. Las múltiples tareas, que van desde la atención en tienda hasta la organización de actividades o la gestión administrativa, se mantienen con el compromiso de los socios y socias, con un modelo basado en la participación horizontal, la confianza y el cuidado de las personas implicadas.

Consciente de los retos de futuro —como el relevo generacional, la inclusión social en el barrio



o la viabilidad económica de la iniciativa—, Artiga Coop se proyecta con voluntad de continuidad y reivindica el cooperativismo de consumo como herramienta colectiva para decidir qué comemos, cómo lo producimos y en qué tipo de comunidad queremos vivir.



- **Proyecto:** Artiga Coop.
- **Dónde:** Olot (Girona, Catalunya).
- **Tipología:** cooperativismo y canales cortos de comercialización.
- **Quién:** Artiga Coop SCCL.
- **Descripción:** creación y consolidación de una cooperativa de consumidores y usuarios sin ánimo de lucro en la comarca de la Garrotxa. Dispone de una tienda de alimentos y productos del hogar bajo criterios de agroecologismo, proximidad y justicia social. Además, es un punto de encuentro cooperativo para la transformación social.
- **Contexto y resultados:** desde su formalización en 2020 y apertura de la tienda en 2021, ha alcanzado más de 230 personas socias, que con su compromiso sostienen el funcionamiento de la cooperativa. El proyecto ha reforzado el tejido social comarcal y visibiliza la viabilidad de modelos transformadores a pequeña escala.
- **Financiación:** FEADER para ejecución de la medida LEADER, capital social de la cooperativa, campaña de micro-mecenazgo.
- **Web y contacto:** www.artiga.coop - hola@artigacoop.org - Instagram, X y Facebook: @artigacoop - www.youtube.com/@artigacoop2017

Cooperativa Reina Kilama: una apuesta por la unión y la modernización en torno a la apicultura trashumante



En 1997, 25 apicultores de Valero y San Miguel de Valero, pueblos de la salmantina Sierra de Francia con larga tradición apícola trashumante, decidieron afrontar su trabajo de forma conjunta. Hoy, su cooperativa es el principal productor de polen y miel de encina en Europa; y cuenta con 160 apicultores, 145 socios y socias, más de 100.000 colmenas, y un complejo industrial de varias naves para el procesado y limpieza de la cera y la miel, que ha logrado que muchas personas no emigraran, e incluso aparecieran nuevos pobladores en torno a la apicultura y otros negocios en este privilegiado entorno natural.

Se llama **Reina Kilama** en referencia a una leyenda local ligada al castillo de Valero y por ubicarse en la **comarca de Las Quilamas** (dentro de Sierra de Francia). Y ya desde un principio esta cooperativa, que ha encabezado Santiago Canete desde sus orígenes, apostó por diversificar y modernizarse. Hoy es un referente de la producción apícola en Castilla y León y el principal productor de polen y miel de encina en Europa, con una producción de 350 toneladas de polen y casi 1,5 millones de toneladas de miel al año.

La extracción de la miel y el polen se realiza de manera completamente natural. Comienza con la retirada de los panales y la de los recipientes cazapolen (situados estos a la entrada de las

colmenas). En la cooperativa se elimina la cera que cubre las celdillas, se extrae y se decanta la miel, y se almacena en bidones donde se etiqueta con el número del socio, se clasifica según su origen floral y es analizada por su equipo de laboratorio. En cuanto al polen, pasa por una minuciosa selección previa a su limpieza (sobre cinta transformadora), y luego se envasa en cajas y tambores listos para su comercialización. Así, consiguen garantizar la trazabilidad total de toda la producción de miel y polen.

El volumen de socios y diversidad de parajes les permite comercializar seis variedades de miel: de encina, brezo, cantueso, eucalipto, azahar y milflores. Y en su apuesta por diversificar, sus naves elaboran también productos nuevos, como cosméticos a base de ceras y miel,

además de ceras y herramientas para apicultores. Una sólida red de distribución más su propia tienda en la cooperativa, canalizan las ventas de todos los productos.

Un referente en la cooperación apícola

Los ahorros personales de los socios sirvieron para crear la cooperativa, centrada desde su origen en asegurar trazabilidad y calidad, y en aprovechar la singularidad de la Sierra de Francia, de inmensa riqueza natural. Posteriormente, gracias a fondos europeos, canalizados a través del Grupo de Acción Local ADRISS Sierras de Salamanca, pudieron ampliar las instalaciones y la maquinaria, y recibir formación específica en apicultura y comercio, que ahora es parte de su identidad.

Integrados dentro de la marca **Tierra de Sabor**, exportan entre el 80 y el 85 % de su producción



de miel y polen a Europa, Japón y países árabes, muy orientada a compradores que buscan calidad. Dan fe de ello premios internacionales como el **London Honey en 2022**, y los **París Honey de 2024**; además de otros premios a nivel regional, como el Premio a la mejor cooperativa de Castilla y León en los premios Surcos 2018 (de RTVE CyL), o el de pyme de año de la Cámara de comercio de Salamanca en 2020. Poder seguir asegurando la calidad es, precisamente, la razón para no haber dado, de momento, el salto a ser una cooperativa nacional.



- **Proyecto:** Sociedad Cooperativa Reina Kilama.
- **Dónde:** San Miguel de Valero, Sierra de Francia, Salamanca.
- **Tipología:** producción y comercialización en apicultura.
- **Quién:** 145 socios y socias cooperativistas.
- **Descripción:** la Cooperativa Reina Kilama se enfocó a modernizar instalaciones y procesos y hoy día sigue teniendo como eje vertebrador la apuesta por el medio rural y la excelencia y calidad en el producto. Tiene 145 socios y genera una producción de 350 toneladas de polen y casi 1,5 millones de toneladas de miel al año.
- **Contexto y resultados:** la despoblación en algunos pueblos de la Sierra de Francia, hizo que Santiago Canete tomara la decisión de reunir a los apicultores y apicultoras de la zona para impulsar su unión. En 1997 nace la cooperativa que hoy exporta a 6 países en todo el mundo y de los 1.000 m² de una nave inicial y los 5.000 m² de terreno se ha pasado en estos momentos a 3.000 m² edificadas y 10.000 de terreno.
- **Financiación:** Agricultura ecológica , LEADER (FEADER). Ayuda Básica a la Renta para la Sostenibilidad (FEAGA).
- **Web y contacto:** www.reinakilama.com - reinakilama@reinakilama.com - +(34) 923 41 56 62

Banco de semillas CERES, de Amayuelas de Abajo: un tesoro agroecológico y una fuente de desarrollo rural



María José Garre y Melitón López llevan más de tres décadas entregando su vida a revitalizar el medio rural desde la educación, el activismo y la agroecología. Su historia es también la historia de Amayuelas de Abajo, un pequeño pueblo palentino convertido en referente agroecológico gracias a varios proyectos comunitarios, como el pionero y transformador Banco de semillas CERES. Gracias a él, muchas personas hortelanas han podido depositar y regenerar variedades ancestrales, mejor adaptadas a condiciones duras que muchas semillas comerciales más productivas pero también, a menudo, más sensibles a circunstancias adversas ambientales que pueden alterar su desarrollo.

La trayectoria vital de María José y Melitón está estrechamente ligada a la pedanía de Amayuelas de Abajo (San Cebrián de Campos, Palencia) y a las [escuelas campesinas](#) que surgieron en Castilla y León durante los años setenta. Concebidas como una respuesta socioeducativa ante la despoblación y el abandono de las comarcas rurales, estas escuelas respondían a las necesidades concretas de cada territorio, ya fuera la falta de agua o electricidad, el impulso de cooperativas o el apoyo en la comercialización de productos agrícolas.

El primer gran proyecto colectivo que impulsaron fue [Amayuelas Municipio Ecológico](#). Gra-

cias al programa LEADER, consiguieron apoyo para crear un albergue y un comedor vinculados a la formación en agricultura, ganadería y producción ecológica, además de recursos para rehabilitar algunos espacios públicos del pueblo. Surgido como respuesta a la infrautilización de construcciones tradicionales —como los palomares— y al abandono de tierras, su objetivo era sentar las bases para desarrollar actividades sostenibles en torno a tres ejes: producción, formación e investigación. Pronto se consolidó como una referencia inspiradora para otras iniciativas basadas en la sostenibilidad agroalimentaria. Entre sus hitos: la participación en [Interreg](#) con proyectos de compostaje con lana, y los encuentros mensuales

con figuras sociales de renombre, como Julio Anguita o Marcelino Camacho.

El germen del banco de semillas

En torno a este ecosistema agroecológico surgió la idea de recuperar variedades tradicionales, que luego dio lugar a la primera feria de semillas. Los intercambios de aquel encuentro fueron las simientes—literales y simbólicas—del futuro banco de Amayuelas. Hacia el año 2000, se celebró una reunión fundacional con organizaciones como COAG, Plataforma Rural, Ecologistas en Acción o Amigos de la Tierra, del que nació una red de asociaciones que más tarde conformaría la Red Estatal de Semillas: [Resembrando e Intercambiando](#).

Al frente del banco de semillas de Amayuelas CERES (nombre que fue cedido por la Confederación de Asociaciones de Mujeres del Medio Rural) está María José Garre, aunque en sus inicios estuvo dirigido por otras personas. Comenzaron con 180 variedades cedidas por hortelanos y hortelanas de la zona, y su autenticidad, antes y ahora, siempre ha estado avalada por estudios técnicos (agronómicos y biológi-

cos) que detallaban procedencia y transmisión generacional, y son cotejados con bancos de germoplasma (han colaborado con el [Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria](#), INIA, y diversas universidades en la selección y multiplicación de semillas).

Desarrollan encuentros locales de intercambio de semillas con el apoyo del [Centro de Desarrollo Rural de Carrión de los Condes](#) y hoy día cuentan con casi 1000 semillas en su banco. Un tercio son testimoniales o de museo —están expuestas en un antiguo palomar restaurado— porque ya han perdido su capacidad germinativa (varias variedades de alubia o remolacha, entre ellas). Sin embargo, han logrado recuperar muchas otras, como un tomate cultivado a partir de una semilla de más de cincuenta años. También colaboran con la [Fundación San Isidro Micas](#) y mantienen intacta la vocación formativa, acogiendo a participantes del programa [CULTIVA](#) en su huerta. Su modelo de funcionamiento exige reciprocidad: las semillas se ceden con la condición de que, tras su cultivo, una parte de ellas se devuelva multiplicada, contribuyendo así a la autosuficiencia y conservación colectiva.



- **Proyecto:** Amayuelas de abajo y Banco de semillas CERES.
- **Dónde:** Amayuelas de Abajo (San Cebrián de Campos, Palencia).
- **Tipología:** formación, conservación de la biodiversidad, agricultura ecológica.
- **Quién:** María José Garre y Melitón López.
- **Descripción:** Amayuelas de Abajo cuenta con un grupo de personas que ha trabajado desde hace décadas por el bienestar sociocultural de la comarca, y la creación de proyectos colectivos, como es el banco de semillas.
- **Contexto y resultados:** el banco, además de ser su valor patrimonial agrológico, ha desarrollado proyectos de investigación y formación para ver la adaptación de esas semillas a diferentes circunstancias ambientales, y sobre las características organolépticas de las variedades.
- **Financiación:** FEADER: [Actividades formativas](#) dentro de LEADER colaborado con el CDR de Carrión de los Condes.
- **Web y contacto:** www.Amayuelas.es - mariajogarre@yahoo.es

Bodega Marañones, la esencia de Gredos en un viñedo histórico



En las estribaciones de la Sierra de Gredos, en una zona donde confluyen las provincias de Madrid, Ávila y Toledo, nace un proyecto vinícola con una identidad muy marcada: Bodega Marañones. Fundada en 2008 por Fernando Cornejo, esta bodega se ha consolidado como un referente de calidad en la Comunidad de Madrid gracias a su firme compromiso con el territorio, la viticultura sostenible y una elaboración que quiere respetar al máximo “la expresión del paisaje”.

En Marañones disponen de 40 hectáreas, de las cuales 27 están destinadas al cultivo de viñedo, repartidas en pequeñas parcelas entre los 700 y 900 metros de altitud. El resto corresponde a bosque, que aporta una gran biodiversidad y contribuye a crear un ecosistema diverso y multifuncional. Cultivan variedades locales, como la garnacha y albillo real, perfectamente adaptadas al clima extremo de la zona y a unos suelos graníticos que confieren a los vinos una mineralidad muy reconocible.

En 2022 dieron un paso decisivo en su capacidad comercializadora al incorporarse al grupo de bodegas [Alma Carraovejas](#), que incluye bodegas de prestigio como Pago de Carraovejas y Milsetentayseis en Ribera del Duero, Ossian en Segovia, Viña Meín - Emilio Rojo en Ribeiro (Galicia) y Aiurri en Leza (Rioja Alavesa). Esto no supuso una ruptura, sino una continuidad respetuosa y enriquecida, ya que su fundador

Fernando Cornejo, aunque jubilado, sigue vinculado a un proyecto ahora dirigido por Javier Blasco, ingeniero agrónomo y enólogo. Entre los hitos más relevantes de los últimos años destacan la certificación en ecológico obtenida en 2022 —tras años de trabajo en esta línea— y, desde 2024, la certificación en agricultura biodinámica, bajo el [sello Demeter](#).

Elaboración tradicional, adaptada al futuro

Marañones elabora dos vinos blancos de albillo real y tres tintos de garnacha que quieren expresar el carácter del lugar. Produce entre 70.000 y 80.000 botellas al año, todas con uva propia y vendimiada a mano, crianzas largas y mínima intervención en bodega. Muy marcados por sus particulares condiciones de altura, suelos y ubicación en un paraje concreto, son vinos que han sido reconocidos en el [Salón Peñín de los Mejores Vinos de España](#) o en la revista Forbes como unos de los mejores de Madrid.

Un ejemplo que refleja su filosofía de trabajo, muy adaptada al terreno, es el uso de la puntual fuerza tractora de Sofi, una mula que, en parcelas con marcos de plantación estrechos donde no entra el tractor, se encarga de labores como la incorporación del compost natural.

El proyecto también ha apostado por la innovación aplicada directamente en el campo. En colaboración con la Universidad Politécnica de Madrid y la empresa Diagneterra, participaron en el [proyecto VITICOS](#), centrado en analizar el papel de las cubiertas vegetales en el aumento del carbono orgánico del suelo en un viñedo ecológico y biodinámico. El trabajo de regeneración de la materia orgánica y la mejora de la actividad microbiológica del suelo han permitido a la finca adaptarse mejor a los efectos del cambio climático, reducir la erosión y afrontar el futuro con mayor resiliencia.

Marañones vive hoy un momento de “entusiasmo y renovación”. Desde la incorporación a Alma Carraovejas, declaran que se percibe una evolución en el estilo de los vinos, “siempre fieles a su



origen, pero con una mirada fresca”. En el futuro, planean trasladar la bodega a la finca y explorar la microproducción de aceite de oliva.



- **Proyecto:** Bodega Marañones.
- **Dónde:** Pelayos de la Presa (Madrid).
- **Tipología:** Resiliencia y competitividad.
- **Quién:** Grupo Alma Carraovejas.
- **Descripción:** proyecto vitivinícola que elabora vinos ecológicos y biodinámicos de viñedos propios, que destacan por su compromiso con el medioambiente, la calidad enológica y el respeto por las prácticas tradicionales.
- **Contexto y resultados:** a través de una gestión agronómica innovadora y una vinificación de mínima intervención, ha fortalecido su identidad en el mercado, consolidándose como un referente en la Comunidad de Madrid por su calidad, autenticidad y enfoque sostenible.
- **Financiación:** FEADER: 61.672,19 euros (convocatoria PDR 2014- 2020, Mejora de infraestructura y maquinaria). FEAGA: ecorrégimen de cubiertas vegetales espontáneas
- **Contacto:** Javier Blasco - info@almacarraovejas.com - 983 87 80 20

Finca Hualdo, un modelo agrícola multifuncional que fusiona tradición, innovación y calidad



Hualdo es un ejemplo claro de cómo un proyecto agrícola puede fusionar tradición e innovación para crear un modelo de negocio integral que va más allá del aceite. Ubicada entre la vega del río Tajo y las estribaciones de los Montes de Toledo, la finca abarca 4.000 hectáreas, y agrupa diversas actividades productivas: la almazara para la producción de aceite de oliva, una quesería, una huerta ecológica y una destacada oferta de agroturismo. Sus cultivos, entre los que se incluyen cereales, leguminosas, pistachos y olivos, son una muestra de enfoque diversificado y sostenible.

Empezaron con cultivos de olivo y posteriormente fueron incorporando nuevas tierras, variedades y actividades. Su producto más reconocido es el aceite de oliva virgen extra, que se exporta a más de 40 países y elaboran con estándares de alta calidad y solo a partir de aceitunas propias de las variedades manzanilla, arbequina, cornicabra y picual. También produce quesos, algunos de ellos con [D.O.P Queso Manchego](#), a partir de la leche de su propio rebaño de ovejas que pastan en las praderas de la vega. En cuanto a la huerta ecológica, abastece de productos hortofrutícolas de temporada a consumidores locales en Toledo y Madrid.

Estas actividades se articulan en ciclos cada vez más cerrados, reduciendo la dependencia de insumos externos. El estiércol de las ovejas fertiliza el olivar, y el hueso de la aceituna se reutiliza

como fuente de energía. Además, han invertido en tecnologías como el riego por goteo, sensores de humedad y sistemas fotovoltaicos para el bombeo de agua de riego, lo que optimiza el uso del agua, reduce el impacto ambiental, mejora la eficiencia energética y reduce los costes operativos. Asimismo, aplican prácticas agrícolas sostenibles como la rotación de cultivos y la creación de cubiertas vegetales para prevenir la erosión del suelo. En cuanto a su oferta de agroturismo, las visitas guiadas permiten a los visitantes conocer de cerca el proceso de elaboración de sus productos, e incluyen una experiencia completa con degustación de productos que enriquece la conexión entre el visitante y la finca.

Innovación y desarrollo

En su compromiso con la investigación, la finca colabora con universidades y grupos de

investigación en proyectos fitotécnicos, sobre la orientación y geometría de los setos y sobre la optimización del agua de riego. Ha promovido también proyectos de innovación tecnológica ([CDTI](#)) para mejorar las cualidades organolépticas y fisicoquímicas del Aceite de Oliva Virgen Extra. Además, mantiene una activa colaboración con asociaciones como [QvExtra](#), [Grandes Pagos de Olivar](#) o [Quered](#), para promover la cultura del aceite de oliva de alta calidad o la quesería artesanal.

A pesar de los numerosos desafíos que enfrenta el sector agrícola, como la escasez de mano de obra y los efectos del cambio climático, ha mantenido un enfoque resiliente, innovador y competitivo, que se adapta a las exigencias del mercado sin renunciar a sus principios de calidad, sostenibilidad y excelencia. En España, sus productos se encuentran en tiendas gourmet y en el [Canal Horeca](#). Asimismo, han sido reconocidos con galardones nacionales e internacio-



nales, como el premio a la mejor almazara de España, el reconocimiento al olivar más bonito, distinciones del Consejo Oleícola Internacional, los [premios Alimentos de España](#), y menciones destacadas en certámenes de renombre como la [Guía Flos Olei](#), que sitúa su aceite entre los mejores del mundo.



- **Proyecto:** Finca Hualdo.
- **Dónde:** El Carpio de Tajo (Toledo).
- **Tipología:** diversificación y competitividad.
- **Quién:** Finca Hualdo.
- **Descripción:** proyecto agrícola que produce aceite de oliva, queso y productos hortofrutícolas ecológicos y apuesta por la calidad, la sostenibilidad y la innovación para los mercados nacional e internacional.
- **Contexto y resultados:** en su origen fue una explotación olivarera, que se ha expandido y diversificado hasta desarrollar una estrategia integral y coordinada entre sus actividades. Colabora en proyectos innovadores y su aceite de oliva se ha posicionado como un referente en el sector.
- **Financiación:** FEADER: 54.402,02 euros (*Proyecto de ampliación de capacidad de envasado en industria oleica*). FEAGA: Cubiertas vegetales espontáneas y rotación de cultivos con especies mejorantes.
- **Contacto:** Enrique Vivas - aove@casasdehualdo.com - 608 85 64 27

Trufazero, un modelo de adaptación y crecimiento en el mundo de la trufa



Impulsada por su pasión por la trufa negra, Loreto Palafox López decidió emprender hace 20 años en el mundo de la truficultura. Su formación en Marketing y Publicidad le ayudó, además, en un sector tan especializado, donde logró combinar innovación y respeto por el entorno. Lo más fascinante de su historia es que comenzó desde cero: sin saber nada sobre el cultivo, han logrado posicionarse como un referente en el sector gracias a su determinación y voluntad de aprender.

Un modelo empresarial que incluye producción, transformación y venta de trufa negra es la base de **Trufazero**, y todo ello sin salir del alcarreño municipio de Cifuentes (Guadalajara). Allí cuentan con una pequeña tienda e industria donde comercializan sus productos y realizan parte de su proceso de transformación. Y en sus campos de cultivo cultivan trufas de alta calidad con técnicas innovadoras y sostenibles, como el riego por microaspersión, para ahorrar agua; o la maquinaria adaptada al terreno, para evitar su compactación. Aunque no están certificados en ecológico, sus prácticas les permiten mantener una producción de calidad, comprometida con la reforestación y la reducción de la huella de carbono. Además, se trata de un proyecto familiar, en el que participan su marido Javier, que se encarga del campo, y sus hijos, que colaboran en las distintas áreas del negocio.

Un aspecto crucial de su éxito ha sido la colaboración con diversas iniciativas y asociaciones. Loreto es la fundadora de la **Asociación AGEMA** y **Asociación Zinco Armonías**, dos organizaciones que promueven el emprendimiento femenino en el entorno rural. Además, como socia de **FADEMUR**, participó en el **Plan Allen Rural** de IKEA España, lo que le permitió conocer a otras mujeres productoras en Europa, intercambiar experiencias y explorar nuevas oportunidades de colaboración. También forma parte de la **Asociación MEG** (Mujeres en Gastronomía).

Hacer de la necesidad virtud

Durante la pandemia, la empresa demostró su resiliencia al lanzar una estrategia innovadora: comercializar cajas de desayuno y merienda a domicilio. Esta iniciativa no solo les permitió mantener la actividad, sino que apoyó a otros productores locales —algo que Loreto considera “esencial” incentivar desde las

administraciones—, y logró crear una red de colaboración en un momento de incertidumbre. Gracias a esta diversificación, la empresa amplió su oferta con nuevos productos como whisky y brandy, manteniendo su enfoque; y logró superar la crisis consolidando su mercado y reafirmando su compromiso con la calidad y la producción local.

Además de sus **producciones** ha diversificado su actividad económica ofreciendo experiencias de trufiturismo y degustación, como catas o jornadas truferas, que atraen a un público selecto; colabora con cervezas artesanas, vinos locales y otros productos, para crear experiencias gastronómicas; impulsa la formación especializada colaborando con la **escuela de hostelería el Alambique**; y han trabajado junto a la **Quesería 1605** en la creación de un queso de leche cruda de ovejas locales y trufa negra de la Alcarria que fue premiado en los **World Cheese Awards 2018**, el primer trufado hecho 100 % con productos de Castilla-La Mancha, dentro del compromiso de la empresa con la innovación y los productos locales.



Más allá de lo ya logrado, la empresa continúa trabajando por mejorar su competitividad. A presente, manteniendo su esencia: “ofrecer experiencias únicas, generando sinergias con restaurantes locales asegurando un firme compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la satisfacción de sus clientes”, en palabras de la propia Loreto. Y con la mirada puesta en el futuro, están planeando su expansión a grandes ciudades a través de franquicias.



- **Proyecto:** Trufazero.
- **Dónde:** Cifuentes (Guadalajara).
- **Tipología:** resiliencia y competitividad en sector trufero.
- **Quién:** Loreto Palafox Batanero.
- **Descripción:** proyecto de empresa truficultora que cultiva trufas en plantaciones rurales, enfocada en la frescura, diversidad y calidad de sus productos y servicios.
- **Contexto y resultados:** para diferenciarse, han empleado la trufa negra en los ámbitos turístico y gastronómico, invitando a los consumidores a vivir experiencias y nuevos productos en el mundo de la trufa.
- **Financiación:** FEADER, PDR de Castilla y León 14-20: ayudas en inversiones forestales y LEADER (1.994,99 euros).
- **Web y contacto:** www.trufazero.com - trufazero@trufazero.com - 619 27 87 77

Cooperativa de Viver, una exitosa apertura a nuevos sectores sin perder la raíz agraria



Fue a comienzos de los 2000 cuando la cooperativa comenzó una reconversión para modernizar sus infraestructuras y ampliar su actividad. Sus primeros pasos fueron recuperar variedades tradicionales de olivo (serrana) y almendro (marcona), perfectamente adaptadas al terreno y al clima, lo que mejoró la calidad diferenciada y la resiliencia agronómica; otro fue incorporar más cultivos de frutos secos, como nogales, idóneos para sus condiciones edafo-climáticas.

Pero la diversificación no se limitó al ámbito agrícola. Incorporaron una línea de transformados —aceite oliva virgen extra, vinos, almendras, nueces, conservas, etc.—, pusieron en marcha supermercados para sus productos (en Viver, Almenara, Altura, Mora de Rubielos y Valencia capital), y comenzaron a ofrecer actividades de

La Cooperativa de Viver, en el Alto Palancia (Castellón), representa un claro ejemplo de cómo una organización del ámbito agroalimentario se puede enfrentar a nuevas realidades y reinventarse sin perder sus raíces. Fundada en 1990, esta cooperativa agrícola ha pasado de centrarse casi exclusivamente en la producción de aceite y vino a convertirse en un actor clave de la dinamización local, la sostenibilidad medioambiental y la diversificación económica.

enoturismo y oleoturismo, que ponen en valor el trabajo que realizan. Además, tienen una gasolinera y son productores de energía renovable fotovoltaica. Unas iniciativas que no solo generaron nuevas fuentes de ingresos, sino que fortalecieron el vínculo con la comunidad y promovieron la imagen del territorio.

Responsabilidad y rentabilidad, de la mano

Uno de los pilares de su competitividad es el modelo de gobernanza, en el que las decisiones estratégicas se toman de forma participativa, lo que fomenta el sentido de pertenencia y el compromiso, que ha sido fundamental para afianzar los cambios y aunar la rentabilidad a los valores medioambientales y sociales. En el plano social la cooperativa ha impulsado colaboraciones con otras cooperativas y asociaciones, y ha generado actividad y empleo en un entorno muy marcado por el envejecimiento y la emigración. Un ejemplo: dos “tiendicas” en

los aislados pueblos de **Matet** y **Pina de Montalgrao**, que les da servicios a precios estándar. Y en el plano ambiental aplican prácticas como el control biológico de plagas, la reducción de fitosanitarios y agua en campo, y la de consumo energético y residuos en almazara y bodega. Un enfoque que no solo responde a criterios éticos, sino que mejora su posicionamiento comercial, al permitirles acceder a mercados más exigentes y fidelizar a una clientela comprometida con el consumo responsable.

Adicionalmente, su apuesta por establecer alianzas estratégicas con diferentes organizaciones y redes les ha permitido participar en proyectos de innovación que han sabido incorporar a la cooperativa. Como un sistema de riego subterráneo —desarrollado por el **Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias** (IVIA) en el proyecto europeo **HANDYWATER**— que ha reducido el consumo de agua en olivar en un 20 % sin afectar a la producción ni calidad. O como las prácticas de agricultura regenerativa y digitalización de procesos del proyecto **AgriAdapt**, junto a **Global Nature**. Y más allá de estas innovaciones agroambientales, están desarrollando des-



de 2023 una comunidad energética local (CEL), y quieren fortalecer su oferta turística. El reto no es solo crecer, sino hacerlo de manera coherente con sus valores y contribuyendo a una transición justa.



- **Proyecto:** Cooperativa de Viver.
- **Dónde:** Viver de las Aguas, Castellón.
- **Tipología:** resiliencia y competitividad. Diversificación.
- **Quién:** Cooperativa de Viver.
- **Descripción:** es una cooperativa abierta a la innovación rural, sostenibilidad y participación, que ha diversificado su actividad e iniciado proyectos de colaboración con centros de investigación para adaptarse al cambio climático.
- **Contexto y resultados:** en un entorno marcado por el envejecimiento y la despoblación, ha generado empleo y mejorado la sostenibilidad, convirtiéndose en motor de desarrollo territorial.
- **Financiación:** FEAGA (Ecorrégimen de cubiertas vegetales).
- **Web y contacto:** www.cooperativaviver.es - info@cooperativaviver.es - 964 141 050

Saborita, un modelo de recuperación de la tierra desde la alianza con propietarios y consumidores



El origen de Saborita está muy vinculado al compromiso de David Moya, quien hace diez años dejó una carrera en desarrollo rural y medioambiental en Francia para emprender en el Alto Palancia un proyecto de recuperación de tierras abandonadas, basado en prácticas agroecológicas, en la custodia del territorio y en una red de comercialización comunitaria. Un modelo a contracorriente del concepto agroindustrial predominante que, desde el compromiso y la fidelización de sus consumidores, ha logrado sostenibilidad económica y está ayudando a dinamizar esta comarca castellonense.

La primera etapa del proyecto, nacido en 2014, se centró en poner en producción olivares abandonados; algunos de ellos muy degradados, en zonas montañosas de difícil acceso, dispersas y en minifundio. Estas circunstancias conllevaban importantes sobrecostes y dificultades operativas, pero también supusieron una oportunidad única de preservar paisajes agrícolas amenazados por la erosión, los incendios y el abandono. La recuperación territorial se articuló desde el inicio a través de un modelo de custodia del territorio, en el que los propietarios ceden la gestión de sus tierras a Saborita que, a cambio, se compromete a mantener y regenerar en ellas suelo, paisaje y cultivo.

De este modo, la resiliencia del proyecto se construyó sobre una base comunitaria. Los

primeros años fueron posibles gracias a la colaboración de grupos de consumo, formados por personas comprometidas con el producto y el modelo. Esta red de apoyo permitió sostener unos costes de producción superiores a los convencionales y evitó la dependencia de intermediarios.

Trabajando sinergias suelo-clima-cultivo

Muchas de sus parcelas, localizadas en seis municipios del [Alto Palancia](#), son de difícil acceso. Cultivan olivo (variedad autóctona serrana) y almendro (marcona) y pequeñas producciones hortícolas en las zonas de regadío, todo en ecológico. También colaboran con la asociación [Connecta Natura](#) en la recuperación, mediante injertos, de variedades frutales antiguas que se estaban perdiendo.

La producción está siempre adaptada a las condiciones edafoclimáticas, minimizando el consumo de agua y preservando el suelo (por ejemplo, la poda intensiva para reducir la estructura leñosa de los olivos centenarios reduce su estrés hídrico). Además, se han introducido prácticas de agricultura regenerativa, como el uso combinado de cubiertas vegetales (vivas e inertes) y triturado de restos vegetales. Y desde los inicios, han mantenido márgenes e islas de biodiversidad (incluso cuando implicaba perder superficie computable en la PAC). Actualmente, Saborita aplica ecorregímenes relacionados con el manejo del suelo y colabora con la Administración en proyectos de fincas demostrativas para evaluar técnicas de conservación y mejora de la fertilidad.

Saborita no dispone de tienda *online*. En su lugar, mantiene un sistema de compra colectiva y venta directa con consumidores organizados en grupos, mayormente urbanos: un modelo lento, pero más estable, que genera relaciones de confianza y corresponsabilidad. Así, en un contexto donde el precio del aceite ha subido,



Saborita ha optado por priorizar sus redes de consumidores frente a ventas más lucrativas pero despersonalizadas. Además, el valor del producto es percibido como resultado de un servicio ambiental y cultural: conservar olivares centenarios y paisajes en mosaico, cultivar sin químicos, respetar el ritmo de la naturaleza y mantener una economía a escala humana, que no se plantea crecer indefinidamente, sino afianzarse y ser una inspiración para otras comunidades.

Estos valores y resultados justifican un precio justo y permiten sostener una actividad agrícola viable en zonas antes consideradas marginales. Una estrategia que consolida una comunidad de apoyo mutuo y refuerza la resiliencia económica y social del proyecto.



- **Proyecto:** Saborita.
- **Dónde:** Segorbe (Castellón).
- **Tipología:** resiliencia y competitividad, biodiversidad.
- **Quién:** David Moya.
- **Descripción:** proyecto de rescate de tierras abandonadas, promoviendo la biodiversidad, cultivando en ecológico y fomentando redes comunitarias de consumo y custodia del territorio.
- **Contexto y resultados:** ante el abandono agrícola de muchas parcelas en el Alto Palancia, Saborita decidió recuperarlas con prácticas ecológicas y un fuerte apoyo de redes comunitarias. Está logrando conservar paisajes en mosaico y fomentar la economía local.
- **Financiación:** FEAGA (Ecorregimen de cubiertas vegetales).
- **Web y contacto:** www.saborita.es - info@saborita.es - 678 22 76 90

De residuo a recurso: la experiencia de LLARETSS en la revalorización de la lana balear



En las Islas Baleares, así como en muchas regiones con tradición ganadera ovina, la gestión de la lana se ha convertido en todo un reto. El escaso interés por parte del mercado textil internacional y su catalogación como subproducto de origen animal hacen que toneladas de lana queden sin salida: acumuladas en las fincas ganaderas y sin una posibilidad aparente de valorización. Ante esta realidad, el proyecto de cooperación LLARETSS emerge en 2023 como una respuesta innovadora para devolver valor a este recurso olvidado.

El proyecto LLARETSS, impulsado por los grupos de acción local (GAL) [Associació Leader Illa de Menorca](#) y [Associació Mallorca Rural](#), busca —en palabras de su equipo técnico— “tener un impacto real en el sector, solucionando la acumulación de la lana, así como sensibilizar y dar conocimiento de esta situación”. Su enfoque combina investigación técnica, formación, pruebas piloto y una labor intensa de mediación con las administraciones públicas para allanar el camino normativo y abrir nuevas oportunidades para la lana local.

El [trabajo previo](#) realizado por la Associació Mallorca Rural impulsó la emisión de una [Nota técnica](#) por parte de la administración balear, que autoriza la transformación y uso de la lana generada dentro de la explotación. Sin este hito normativo, muchas de las acciones impulsadas por LLARETSS no habrían sido posibles.

El proyecto ha contado con actuaciones de alcance insular y otras conjuntas, como los estudios de caracterización de la fibra de lana de las razas autóctonas de Mallorca y Menorca para identificar sus usos potenciales, tanto en artesanía como en agricultura o construcción.

Divulgación y acción

En Menorca, inicialmente se realizó un [informe](#) sobre la situación de la lana en las explotaciones, que evidenció la preocupación del sector por su gestión. Seguidamente, se llevaron a cabo [pruebas piloto](#) de compostaje en ocho fincas, que permitieron demostrar y optimizar su eficacia como enmienda agrícola. Gracias a estos ensayos, en 2024 el Consell Insular de Menorca incorporó en las ayudas del [CARB](#) (Contrato Agrario de la Reserva de la Biosfera) un incentivo económico para las explotaciones que incorporen el compostaje de lana en su gestión.

En Mallorca, destaca la elaboración de la [Guía de buenas prácticas para el manejo de la lana](#), que contribuye a mejorar la calidad del producto ya desde la esquila. También se realizaron ensayos de compostaje, tanto a escala industrial como a pequeña escala, probando distintas composiciones de lana y otras materias orgánicas. Con la experiencia obtenida, se elaboró la [Guía de buenas prácticas para el aprovechamiento agrícola de la lana](#), que detalla prácticas como el compostaje o el acolchado y pone en valor su potencial como recurso circular, capaz de mejorar la salud del suelo y reducir el consumo de agua.

Aunque el proyecto de cooperación concluyó en 2024, la Associació Leader Illa de Menorca continúa la labor iniciada y, en 2025, está realizando un nuevo ensayo con [acolchado de lana en viñedo](#). El objetivo es demostrar con datos científicos los beneficios de esta práctica para respaldar así un posible cambio normativo que permita el uso de la lana fuera de la explotación de origen.



LLARETSS no solo ha generado un impacto local, sino que “es un trabajo que, desde las Baleares, puede ayudar a otras comunidades a abordar el tema de la lana”, tal como reconocen sus impulsores, ante el creciente interés recibido desde otras regiones. Sus resultados demuestran el importante papel de los GAL como agentes mediadores entre la población rural, el sector agroganadero y las administraciones locales, para avanzar hacia modelos más resilientes y sostenibles.



- **Proyecto:** LLARETSS.
- **Dónde:** Menorca y Mallorca (Illes Balears).
- **Tipología:** valorización subproductos, resiliencia y competitividad.
- **Quién:** Associació Leader Illa de Menorca y Associació Mallorca Rural.
- **Descripción:** proyecto de cooperación que promueve la revalorización de la lana de oveja con un enfoque basado en la economía verde y circular.
- **Contexto y resultados:** en un contexto en que la lana carece de salida comercial y se acumula sin aprovechamiento en las fincas, LLARETSS ha realizado diversas acciones para su aprovechamiento. Entre ellas, destacan las pruebas piloto de compostaje, la elaboración de guías prácticas y la realización de actividades formativas y divulgativas.
- **Financiación:** presupuesto total de 49.304 € (FEADER) y con la colaboración del Consell Insular de Menorca.
- **Web y contacto:** www.leadermenorca.org - www.mallorcarural.cat - leader.menorca@cime.es - info@mallorcarural.cat - Instagram: @leader_illademenorca, @mallorcarural

Aceitunera Granadilla, cooperativa de cooperativas, “con los pies en la tierra”



Con 25 años de experiencia y con un proceso de transformación no siempre fácil, Aceitunera Granadilla es hoy el exitoso resultado de la unión de nueve cooperativas oleícolas que la han posicionado como la macrocooperativa de referencia en el sector del aceite y la aceituna de mesa en la comarca cacereña de Trasierra-Tierras de Granadilla. Una entidad afianzada, económicamente fuerte y de confianza para sus más de mil personas socias, agricultores de olivar tradicional en secano, que pueden vivir de su trabajo.

Antes de decidir unirse, se encontraban en un momento en el que necesitaban ser cooperativas más productivas; así que se lanzaron a crear una cooperativa aceitunera de segundo grado, tratando de aumentar su rentabilidad mediante una comercialización conjunta y sin intermediarios. Sumado a ese espíritu cooperativista compartido, contaban con la calidad de la singular aceituna manzanilla cacereña, además de entusiasmo y ganas. “Si fuese hoy tal vez no se hubiera creado” apunta su gerente, José Julián Martín.

Sin embargo, la adaptación fue difícil. Costaba deshacerse de los enfoques individualistas, tener que seguir las mismas normas de calidad, recolectar en mismas fechas, realizar los pagos a la vez... En definitiva, seguir criterios comunes. Y hubo que superar miedos a endeudarse y pérdida de socios por desconfianza.

Tras superar esas barreras, lograron establecerse y hoy son una cooperativa en auge, que va paso a paso, formada por nueve cooperativas socias, más acuerdos comerciales con otras, que han logrado acompasarse en la gestión administrativa y de sus fincas. “Tenemos los pies en la tierra” afirma José Julián, quien añade que, gracias a los fondos FEADER y a la cercanía de los grupos de acción local que apoyan a su proyecto, han podido ir ofreciendo cada vez más servicios.

Más capacidad, más ventas

Cuentan en sus instalaciones con una almazara y una planta de conservación de aceitunas de mesa que, gracias a los fondos FEADER, han podido ir mejorado y ahora son capaces de recibir toda la producción de sus cooperativas socias. Las aceitunas de mesa pasan a venderse, directamente o tras un proceso de conservación, a industrias de envasado. Y la almazara

elabora un aceite de oliva virgen extra de excelente calidad, parte del cual se exporta a granel a otros países y otra parte se envasa en la propia cooperativa.

Asimismo, con el objetivo de que la riqueza quede en las personas socias y en la propia comarca, han puesto en marcha una gasolinera gracias a los fondos, y disponen de dos camiones, también financiados, con los que realizan servicios de transporte y han creado empleo local.

“No queda otra que adaptarse, seguir creciendo y creando confianza, con inversiones que tengan una repercusión positiva en las personas socias”, explica el gerente. Y así, comenzarán en breve una ampliación de la almazara, con la renovación de una de sus líneas y la creación de una línea nueva y de mayor capacidad; un almacén de fitosanitarios y abonos; y la ampliación de la planta de conservación, mejoras con las que podrán asumir la incorporación de



más personas socias. Otras ideas que tienen en mente son ofrecer servicios, como la gestión de la PAC, seguros, y actividades de oleoturismo, proyectos que van a redundar en beneficio de toda la comarca.



- **Proyecto:** Cooperativa de segundo grado Aceitunera Granadilla.
- **Dónde:** Guijo de Granadilla (Cáceres).
- **Tipología:** Resiliencia y competitividad. Calidad y cadena alimentaria.
- **Quién:** Cooperativa Aceitunera Granadilla.
- **Descripción:** Cooperativa aceitunera de segundo grado en el sector del aceite y la aceituna de mesa, variedad manzanilla cacereña.
- **Contexto y resultados:** Cooperativa fuerte económicamente, sin deudas (reducidas en 10 años en cerca de medio millón de euros). En los últimos 6 años ha crecido un 40% en producción, y han pasado de facturar 4 millones de euros a 10 gracias a la integración de nuevas personas socias.
- **Financiación:** FEADER-convocatoria PDR 2014- 2020. Ayudas para una parte de: Camión y maquinaria (68.081,62 euros), gasolinera (91.506,45), mejora de planta (49.879,20) y de almazara (47.995,96 euros en 2021, y 54.303,08 en 2022).
- **Web y contacto:** José Julián Martín Palomero (Gerente) - www.aceituneragranadilla.com - granadillacoop@gmail.com - 927439677

Viña Elena: tradición y adaptación productiva en el altiplano murciano



Viña Elena es una empresa vitivinícola familiar ubicada en Jumilla, Murcia. Desde sus modestos inicios, en 1948, hasta hoy, casi cuatro generaciones más tarde, han sabido evolucionar, incorporando otros cultivos de la zona y una cuidada oferta de enoturismo para convertirse en un proyecto agroalimentario resiliente y competitivo, que tiene como principales pilares la diversificación productiva y el mantenimiento de cultivos y variedades tradicionales, mejor adaptados y con el valor diferencial de ser de la tierra.

Uno de los pilares de **Viña Elena** es la diversificación productiva. Aunque el vino —y especialmente la variedad autóctona monastrell— sigue siendo el corazón de la actividad, la empresa cultiva también olivos y almendros, la llamada “trilogía del altiplano murciano”. Esta coexistencia de cultivos no solo refleja la tradición, sino que actúa como red de seguridad frente a los vaivenes de clima y mercado. Siguiendo uno de ellos probaron hace unos años con variedades foráneas de vid, pero volvieron a centrarse en la monastrell, resistente al clima extremo del altiplano murciano, clave de su enfoque actual.

A nivel de servicios, ha apostado con éxito por el enoturismo. En 2021, rehabilitaron con ayuda de fondos FEADER mediante la iniciativa LEADER la antigua casa de labor familiar (que

aún conserva el lagar original), y la convirtieron en **La casa de los abuelos**, un centro de visitas que combina historia, gastronomía y experiencia sensorial. Han diseñado un recorrido personalizado, con salas independientes donde los grupos pueden comer en un ambiente íntimo y relajado, además de visitar el viñedo, la bodega y la casa: una propuesta basada en la autenticidad que les ha permitido captar clientes entre los turistas extranjeros de costa que buscan experiencias de calidad, vinculadas al territorio.

Resiliencia en los cultivos y en la finca

La adaptación a las condiciones cambiantes del clima ha sido otro reto crucial. Han introducido herramientas tecnológicas para optimizar el uso de recursos y hacer frente a un entorno climático cada vez más hostil. Por ejemplo: utilizan sondas de humedad para ajustar el riego a las necesidades del cultivo y aplican un control de plagas basado en el

monitoreo y en el uso puntual de feromonas y tratamientos ecológicos.

Viña y olivar se manejan en ecológico al 100% desde 2023, aunque llevaban años aplicando sus técnicas. Y han incorporado prácticas de ecorregímenes PAC, como la ‘no labranza’, el triturado de restos de poda o el uso limitado de cubiertas vegetales; medidas que mejoran la salud del suelo, conservan la biodiversidad y reducen la dependencia de insumos externos, aumentando así la resiliencia de los cultivos y la propia finca. Además, han iniciado un proyecto de regeneración de suelos, con mediciones de huella de carbono mediante mapeo satelital y técnicas de agricultura regenerativa que ayuden a adaptarse a la sequía y a contrarrestar la pérdida de materia orgánica.

En cuanto a los canales de comercialización, trabajan con distribuidores, tiendas especializadas y restaurantes, y participan en ferias nacionales e internacionales bajo la **Denominación de Origen Jumilla**. Esto les permite mantener su competitividad en un entorno exigente y en constante evolución.



Elena, responsable del proyecto, señala la clave de la resiliencia está en ser constante, aceptar que hay factores que no se pueden controlar y adaptarse constantemente. En su caso, una mirada a las raíces —familiares y territoriales— ha sido la base de su presente innovador y sostenible.



- **Proyecto:** Viña Elena.
- **Dónde:** Jumilla, Murcia.
- **Tipología:** Resiliencia y competitividad.
- **Quién:** Elena Pacheco.
- **Descripción:** bodega familiar de Jumilla que combina tradición e innovación, diversificación agrícola, enoturismo y agricultura ecológica para afrontar desafíos climáticos con una estrategia resiliente y sostenible.
- **Contexto y resultados:** Viña Elena ha fortalecido su resiliencia agrícola y económica diversificando cultivos, apostando por la uva monastrell, desarrollando enoturismo y aplicando prácticas ecológicas y regenerativas.
- **Financiación:** fondos FEADER (LEADER) y FEAGA (Ecorregímenes de cubiertas vegetales).
- **Contacto:** Elena Pacheco - info@vinaelena.com - 968 921 225

Demofarm Andalucía, digitalización a pie de campo



El proyecto Demofarm Andalucía aborda la brecha digital en el sector primario. Impulsado por la Consejería de Agricultura, Pesca, Agua y Desarrollo Rural de la Junta, su objetivo es acercar las herramientas digitales comerciales a personas ganaderas y agricultoras en explotaciones reales. Mediante la implementación en fincas colaboradoras y un modelo de transferencia entre iguales, el proyecto logra una comunicación efectiva de las posibles mejoras en competitividad y resiliencia, y constituye una herramienta facilitadora del relevo generacional en las explotaciones.

Demofarm Andalucía nació para llevar la transformación digital en la agricultura y la ganadería más allá de los foros y eventos, que no alcanzan al agricultor de a pie. “Estábamos viendo que se hablaba mucho de transformación digital en agricultura pero que se quedaba en proyectos que no llegaban al agricultor”, cuenta Ricardo Alarcón, asesor de Programas e Informes de la [Consejería de Agricultura, Pesca, Agua y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía](#). Por eso, el proyecto se centra en la implementación práctica de herramientas digitales comerciales en fincas reales de Andalucía; y a diferencia de proyectos de investigación, se utilizan herramientas ya disponibles en el mercado.

El funcionamiento es directo: se seleccionan fincas con diferentes cultivos y agricultores colaboradores, y se lleva a cabo una transformación

digital adaptada a las características de cada explotación. Las herramientas implementadas entran y salen en función de su utilidad y del interés del agricultor, que se convierte en la figura central de la transferencia entre iguales: “Es el propio agricultor que las ha usado quien muestra a otros colegas cómo funcionan las herramientas y qué beneficios aportan”.

Aunque los principales beneficiarios son personas agricultoras y ganaderas y técnicos/as de la producción primaria, también participan profesionales veterinarios, estudiantes y empresas. Sus objetivos son reducir la brecha digital y hacer llegar la transformación digital al sector agrario: “Las grandes explotaciones, más modernas y con más personal cualificado, lo tienen más fácil —continúa Ricardo— pero, a lo mejor un pequeño o mediano agricultor no lo tiene tan fácil para saber para qué

sirven estas herramientas, cómo son, cómo funcionan o cuánto cuestan”.

Los principales objetivos que buscan con estas las herramientas digitales son optimizar las explotaciones —a través de la reducción de costes, reducción de insumos, de tener mejores datos para la toma de decisiones— y mejorar la gestión de la explotación. Una mejora que repercute directamente en la calidad de vida, como, por ejemplo, reducir desplazamientos y presencia física, lo que contribuye a hacer las fincas “más atractivas para el relevo generacional”.

Las jornadas demostrativas, pilar fundamental

El proyecto no tiene un perfil investigador, por lo que no se realiza un seguimiento detallado de impactos medibles como ahorros o mejoras ambientales, pero sí está abierto a peticiones de grupos que deseen realizar visitas y obtener explicaciones. Su difusión se apoya en redes

sociales y participación en eventos, y su pilar son las jornadas demostrativas en fincas, que Demofarm organiza regularmente —a veces, incluso “a la carta”, si pueden atender alguna petición de un grupo—. Se estima que unos 600 agricultores, ganaderos y técnicos han asistido a estas jornadas en dos años y medio.

A pesar de que las personas titulares de las explotaciones son “gente muy colaboradora”, están teniendo dificultades en lograr la asistencia masiva a las jornadas, que achacan a la carga de trabajo del agricultor/a, a las distancias y a la falta de percepción de beneficio inmediato. No obstante, consideran que el modelo es “completamente transferible” a otras regiones y se trabaja en su continuidad, en incluirlo en el [PEPAC](#) hasta 2027 y en seguir incorporando nuevas explotaciones. Este esfuerzo fue reconocido al ser seleccionado como candidato nacional a los Premios ARIA, organizados por la [Red Europea de la PAC](#).



- **Proyecto:** Demofarm Andalucía.
- **Dónde:** fincas demostrativas se ubican en diversas provincias andaluzas.
- **Tipología:** transformación digital aplicada al sector primario.
- **Quién:** Consejería de Agricultura, Pesca, Agua y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía.
- **Descripción:** proyecto que busca acercar al agricultor/a y ganadero/a las herramientas digitales comerciales disponibles en el mercado, en sus propias fincas. Su enfoque es la transferencia entre iguales donde son los propios agricultores quienes las muestran y explican a otros colegas.
- **Contexto y resultados:** se inició en junio de 2022, motivado por la necesidad de que la digitalización llegara efectivamente al agricultor. Han asistido aproximadamente 600 agricultores, ganaderos y técnicos en 2 años y medio.
- **Financiación:** financiado en el marco del PDR de Andalucía 14-20 / FEADER con 1.064.926,16 euros.
- **Web y contacto:** <https://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescaaguaydesarrollorural/areas/agricultura/transferencia-conocimientos-informacion/paginas/demofarm-menu.html> - demofarm.capadr@juntadeandalucia.es - 955 032 234

Biodistrito LEADER Agroecológico: una red de alianzas con sabor a territorio



El proyecto Biodistrito LEADER Agroecológico es una propuesta de cooperación intersectorial que busca impulsar un modelo de desarrollo rural basado en la agroecología y el consumo de proximidad. Surgido en 2022 a partir de una iniciativa de autoaprendizaje del Grupo de Desarrollo Rural (GDR) Valle del Guadalhorce se está desarrollando en territorios de Málaga y Córdoba, involucrando a los GDR Sierra de las Nieves y Serranía de Ronda, Axarquía y Campiña Sur, y a otros actores socioeconómicos de sus comarcas en los sectores agrario, turístico y educativo: un proyecto integral que apuesta por la revalorización del territorio a través de sus productos.

“Históricamente nuestra zona ha sido de minifundio con una huerta muy desarrollada y diversificada, con un apego a la huerta enorme”, explica Margarita Jiménez, técnica del **GDR Valle del Guadalhorce**, al hablar de la importancia del contexto geográfico en Biodistrito LEADER Agroecológico. Para mejorar la competitividad de este sector primario, el biodistrito trabaja a través de acciones como la creación de canales cortos de comercialización y venta directa. Esto permite a productores/as dignificar su trabajo y obtener una respuesta positiva, sobre la calidad y el origen de los productos: “La preocupación cada vez mayor por el origen de los productos y por la salud ha jugado a nuestro favor”.

La existencia de una red de mercados ecológicos en la comarca, gestionada por la Asociación **Guadalhorce Ecológico**, está siendo clave para facilitar este contacto directo y se ha convertido en un importante “escaparate” que impulsa a otras redes de comercialización, incluyendo envíos a domicilio o a grupos de consumo.

Por otra parte, para mejorar la resiliencia económica, el proyecto busca la diversificación hacia el turismo sostenible, promoviendo la apertura de fincas para visitas didácticas y recreativas, que favorecen que la gente se acerque a la agricultura. Y otro futuro pilar del proyecto será un obrador compartido, ya en curso, para transformar los excedentes de producción de pequeños/as productores/as que hacen venta directa.

Este modelo de economía circular les permitirá alargar la vida comercial de sus productos y aprovechar mejor los picos de cosecha.

De la huerta a las cocinas locales

Se trabaja con el sector de la restauración para fomentar que sus cocinas tengan en cuenta los productos locales y de temporada, de forma que se revalorice la oferta gastronómica del territorio. El proyecto también apuesta por la profesionalización de agricultores/as ofreciéndoles formación en producción ecológica, manejo de cultivos y técnicas específicas de riego o poda.

Y en el plano agroambiental, el promover la agricultura ecológica (con menor huella de carbono), el aprovechamiento de subproductos para enmiendas orgánicas y los canales cortos (que ya implican menores emisiones por trans-

porte) ya están favoreciendo las características propias de la comarca como el minifundio, la huerta diversificada y adaptada al clima y la disponibilidad de agua, frente a modelos de monocultivo.

“Estamos en un proceso”, apunta Margarita ante las circunstancias de afrontar las dificultades para lograr la revalorización del producto final: el “esfuerzo de comunicar y reconocer nuestros productos, lo que tenemos, ante la paradoja de valorar más el producto de fuera”; el de cambiar enfoques en la cocina y la restauración; la excesiva burocracia o la falta de legislación específica a favor de modelos como el que representa biodistrito. Un modelo que se está también aplicando en otras regiones españolas y europeas con las que intercambian experiencias: **Biodistrito del Cilento** (Italia), **Biodistrito Indanha-a-Nova** (Portugal) y **Biodistrito de Tramontana** (Mallorca).



- **Proyecto:** Biodistrito LEADER Agroecológico.
- **Dónde:** Málaga y Córdoba (comarcas Guadalhorce, Sierra de las Nieves, Serranía de Ronda, Axarquía y Campiña Sur).
- **Tipología:** diversificación, asociacionismo, competitividad.
- **Quién:** GDR de Guadalhorce, GDR Sierra de las Nieves, GDR Serranía de Ronda, GDR Axarquía y GDR Campiña Sur.
- **Descripción:** un biodistrito supone una forma de trabajar y desarrollar un territorio bajo un paradigma más agroecológico, sostenible y ambientalista. Se enfoca en canales cortos de comercialización e innovación social y ambiental.
- **Contexto y resultados:** comenzó en 2022 a partir de la experiencia previa del Biodistrito en Guadalhorce. Los resultados incluyen la consolidación de canales cortos/venta directa y el impulso a la asociación Guadalhorce Ecológico y su red de mercados. Han alcanzado el objetivo del Pacto Verde Europeo del 25 % de Superficie Agraria Útil en ecológico en la comarca.
- **Financiación:** FEADER en proyecto de cooperación LEADER. Tiene una dotación económica de 100.000 euros (20.000 por cada GDR participante) pero muchas actividades se realizan con recursos propios.
- **Web y contacto:** <https://www.valledelguadalhorce.com> - info@valledelguadalhorce.com - 952 483 868

Granja Los Tumbitos: la difícil viabilidad de una granja caprina en La Palma



La de Brenda Rodríguez es una historia de resistencia y capacidad de adaptación ante la adversidad. En un contexto marcado por la pandemia, el volcán y las dificultades estructurales del sector, ha sabido transformar su granja de cabras de raza palmera, en el norte de La Palma, a través de la diversificación económica. Gracias a ello, esta joven ganadera ha sabido mantener viva la tradición quesera de su familia y ayudar a mantener esta raza exclusiva de La Palma, mientras innova con nuevas vías de ingresos, como el agroturismo y la venta directa.

Brenda comenzó su andadura como ganadera en 2016 con una fuerte motivación: continuar el legado familiar y mantener vivo el oficio de quesera y cabrera, en declive. Con formación en el manejo de las cabras desde que era niña y un profundo conocimiento del sector y del entorno, apostó por continuar al frente de **Los Tumbitos, una explotación caprina** con más de 400 cabezas en el municipio de Barlovento.

Sin embargo, pronto se enfrentó a una realidad compleja, con diversas vicisitudes: la dificultad para encontrar mano de obra estable, los obstáculos administrativos y, posteriormente, el impacto de la pandemia y la erupción volcánica.

Además, la sequía prolongada y el cambio climático han reducido la disponibilidad de pastos, lo que ha afectado a la producción de leche. A esto se suma una merma significativa del número de cabras palmeras en la isla, que ha reducido la capacidad de abastecimiento. Frente a esta situación, Brenda supo identificar oportunidades y reforzar su modelo de negocio.

Uno de los ejes centrales de su estrategia ha sido la diversificación. Ha abierto un punto de venta directa en su propia granja, lo que le ha permitido conectar con los consumidores y aprovechar el tirón del turismo rural. Además, ha empezado a organizar catas de queso y vino, convirtiendo la experiencia ganadera en una propuesta turística que pone en valor los **productos locales** y la cultura del pastoreo.

Mujer Rural Canaria del año

Este circuito corto de comercialización ha resultado clave para sostener la viabilidad económica de la granja. Las **redes sociales** han jugado un papel importante, atrayendo visitantes, e incluso clientes desde Tenerife y Madrid. Sin embargo, Brenda reconoce que los problemas logísticos son una limitación: “No hago reparos porque no tengo tiempo; prefiero que los clientes vengan”, explica. La falta de estructura para la distribución limita su crecimiento, pero no ha sido un obstáculo para consolidar una clientela fiel.

La inversión en maquinaria tras la erupción volcánica para continuar con la elaboración de otros productos lácteos, como yogur y kéfir, es otro pilar y una muestra de su determinación. Aunque el proyecto de construir una sala de transformación quedó paralizado, no dudó en seguir produciendo. Se encuentra en proceso de modernizar su granja, que mantiene en



ecológico aunque no está certificada como tal, combinando prácticas tradicionales arraigadas a la zona con el empleo de herramientas de sostenibilidad como el uso de placas solares y la trashumancia controlada.

Para sostener su actividad, ha buscado apoyos como las ayudas de la PAC para jóvenes. También ha ayudado haber logrado premios que reconocen su labor, como el otorgado a la **Mujer Rural Canaria** por el Gobierno de las Islas en 2022, que destacó mucho su labor con la raza de cabra palmera, en peligro de extinción (y de cuya **Asociación de Criadores** Brenda es la presidenta).



- **Proyecto:** Granja Los Tumbitos.
- **Dónde:** Los Catalanes, Barlovento (Canarias).
- **Tipología:** diversificación económica y competitividad.
- **Quién:** Brenda Rodríguez.
- **Descripción:** proyecto ganadero especializado en la producción de queso de cabra de raza autóctona palmera, que está apostando por la diversificación y nuevos productos.
- **Contexto y resultados:** ante las dificultades de comercialización ha apostado por hacer venta directa al consumidor. Próximamente iniciará actividades de agroturismo, lo que reforzará un modelo que ya ha logrado asentarse ajustado al volumen de su producción a sus recursos.
- **Financiación:** modernización de explotaciones agrarias, incorporación de personas jóvenes a la agricultura (FEADER).
- **Contacto:** Brenda Rodríguez - granjalostumbitos@hotmail.com - www.facebook.com/Lostumbitos - www.quesopalmero.es/marcas/granja-los-tumbitos/ - 653 118 391

Finca La Cantora, truficultura tropical para un negocio diferenciado



Sheila Rodríguez, joven agricultora vinculada como gerente a los viveros de plantas tropicales La Cosma, dio un paso más en su camino emprendedor con Finca La Cantora. Se trata de una línea de mermeladas artesanales elaboradas con frutas exóticas de estos viveros, ubicados en un enclave privilegiado de la costa norte de Tenerife, ideal para estos cultivos. Una apuesta por la especialización agroalimentaria y la diversificación económica, apoyada en la búsqueda de conexión con el consumidor final, mediante la venta directa, y en la participación activa en ferias del sector.

Tras un tiempo al frente del vivero de frutas tropicales **La Cosma**, Sheila identificó una oportunidad: generar valor añadido en la finca mediante la transformación directa de los productos cultivados. Así nació la marca Finca La Cantora, un proyecto sinérgico con el vivero, centrado en la producción de mermeladas artesanales y venta de fruta tropical.

La iniciativa llega tras un año de fuertes desafíos: dificultades de acceso al agua, condiciones climáticas adversas y una inversión inicial superior a lo previsto. Además, en un territorio ultraperiférico como Canarias, los costes logísticos, la obtención de materiales y los procesos de inversión se ven considerablemente dificultados. Pese a ello, Sheila ha mostrado

una resiliencia destacable. La diversificación no solo responde a una estrategia económica, sino también a una visión integral del territorio. Espera sacar sus nuevos productos al mercado este verano de 2025, después de un año de preparativos y trámites.

El modelo comercial de Finca La Cantora se apoya en la venta directa, desde la producción local y la cercanía con el cliente. Sheila ha apostado por formatos pequeños, promoción con degustaciones y una imagen de marca sencilla, fresca y reconocible. Su principal herramienta de visibilidad son las ferias agrícolas, donde no solo da a conocer sus productos, sino que teje relaciones, intercambia experiencias con otros productores y construye una red que refuerza el tejido agroalimentario local. “La finca es el punto de partida, pero las ferias son el punto

de conexión”, afirma. Es allí donde surgen nuevas colaboraciones, ideas para talleres conjuntos y un aprendizaje compartido que permite adaptar el proyecto a las necesidades reales del entorno.

Mermeladas exóticas y con identidad propia

La combinación entre tradición y transformación define el espíritu de Finca La Cantora. Consciente de que la producción por sí sola no garantiza la sostenibilidad del proyecto, ha apostado por diferenciarse mediante la selección de frutas que el consumidor local considere exóticas. Al estar especializada en este tipo de cultivos en La Cosma, el salto a elaborar mermeladas con ellos supone una evolución natural y una forma de poder llegar a nuevos consumidores. Con el aumento de la producción en un horizonte cercano, ha decidido invertir en la modernización de sus instalaciones,



empezando por un nuevo sistema de riego por goteo. Para ello, ha contado con las ayudas de la PAC para jóvenes agricultores, así como con otras líneas de financiación de innovación rural. Además de diversificar la oferta, estas nuevas mermeladas con marchamo exclusivo y diferencial contribuyen a ampliar la vida útil del producto y a explorar canales de venta alternativos.



- **Proyecto:** Finca La Cantora.
- **Dónde:** Bajamar, San Cristóbal de La Laguna. Canarias.
- **Tipología:** diversificación y especialización.
- **Quién:** Sheila Rodríguez de León.
- **Descripción:** proyecto agrícola especializado en el cultivo de frutales tropicales y producción de mermeladas artesanales ubicado en el norte de la isla de Tenerife.
- **Contexto y resultados:** con una gestión agronómica centrada en la diferenciación, Finca La Cantora iniciará la venta de sus mermeladas en verano de 2025, ampliando así un proyecto que se apoya en la experiencia previa del equipo de La Cosma.
- **Financiación:** FEADER - Ayuda al establecimiento de personas jóvenes agricultoras. Período 2023-2027: 50.000 euros.
- **Contacto:** Sheila Rodríguez - info@fincalacantora.com - [instagram.com/fincalacantora](https://www.instagram.com/fincalacantora) - 628481940

#RuralVitalSostenible



**Cofinanciado por
la Unión Europea**



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACIÓN



REDPAC
Más impulso al medio rural