

RuralidadESS

Ciclo conversatorios | Online

Intercooperación en
la ESS en el medio RURAL

Con la participación de:
Ecojerte, Ekoalde, Impuls Rural,
Giasat, Mincha d' aquí y REDOnsella

13 NOV
de 12 a 14h



COMERCIALIZACIÓN COLECTIVA

Retos y aciertos
para no morir
en el intento

INSCRIPCIONES
mercadosocial.net



Documento de resultados

RuralidadESS

Ciclo conversatorios | Online

Intercooperación en
la ESS en el medio RURAL

Con la participación de:
Ecojerte, Ekoalde, Impuls Rural,
Giasat, Mincha d' aquí y REDOnsella

13 NOV
de 12 a 14h



Encuentro para las entidades rurales de ESS

Noviembre de 2024

REAS Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria
info@reas.red, mercadosocial@reasred.com
reas.red y mercadosocial.net
[@Reas_Red](https://www.instagram.com/Reas_Red)

Colabora: Dirección General de Trabajo Autónomo, Economía Social y Responsabilidad Social de Empresas, Ministerio de Trabajo y Economía Social.



Licencia: Atribución-No Comercial-Compartir Igual 3.0

Este documento está bajo una licencia de *Creative Commons*. Se permite libremente copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. Si se altera o transforma, o se genera una obra derivada, sólo podrá distribuirse bajo una licencia idéntica a ésta.

Licencia completa: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es>

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1.- PRESENTACIÓN	4
2.- INQUIETUDES PREVIAS AL ENCUENTRO	5
3.-EXPERIENCIAS INSPIRADORAS: ECOJERTE, EKOALDE, IMPULS RURAL, GIASAT, MINCHA D´AQUÍ Y REDONSELLA	8
4.- ESPACIO DE DIÁLOGO Y DINÁMICA PARTICIPATIVA POR GRUPOS.	14

1.- PRESENTACIÓN

Desde REAS RdR, en colaboración con el Ministerio de Trabajo y Economía Social se ha puesto en marcha un ciclo de conversatorios online con el que queremos promover la intercooperación y fortalecimiento de la economía social y solidaria en el ámbito rural ([Ciclo conversatorios online: Intercooperación en la ESS en el medio rural](#))

Un ciclo con el que estamos dando a conocer experiencias de intercooperación que puedan servir de ejemplo para otros mercados sociales y puedan replicarse en otros territorios. Juntas conversaremos con otras redes afines del medio rural, con las que generar alianzas y avanzar en propuestas futuras que nos permitan fortalecer la ESS en el medio rural a través del trabajo colectivo.

En este primer conversatorio nos encontramos virtualmente para conocer y profundizar en torno a la creación de experiencias de **COMERCIALIZACIÓN COLECTIVA**. Este tipo de iniciativas son cada vez más frecuentes y necesarias para tener más fuerza frente al modelo de distribución actual y para fortalecer relaciones justas entre la producción y el consumo.

Para inspirarnos, en la **primera parte del encuentro contamos a modo de ejemplo con 6 iniciativas de comercialización colectiva** de diferentes territorios que nos hablaron de sus principales éxitos, fracasos y retos. Ejemplos impulsados por agrupaciones de pequeños productores, por cooperativas de consumo, por ayuntamientos de municipios rurales y por otros agentes, que bajo el mismo paraguas comparten necesidades, recursos y dificultades con el objetivo de cooperar juntas en la puesta en marcha de sistemas de comercialización que apuestan por productos locales mientras mantienen la vida en los pueblos, cuidando los paisajes y ecosistemas. El encuentro contó con las **experiencias de Ecojerte, Ekoalde, Impuls Rural, Giasat, Mincha d´aquí y REDOnsella**.

En la **segunda parte del encuentro abrimos un espacio para que las personas participantes se pudieran reconocer, generar lazos y seguir construyendo alianzas** dentro de una red más amplia.

El primer conversatorio se ha realizado de manera online el 13 de noviembre de 2024, de 12:00h a 14:00h

Programa

12.00-12.10h Bienvenida e introducción al ciclo de conversatorios online “intercooperación en la ESS en el medio rural”. Susana Ortega Díaz, Consejería de Mercado Social de REAS Red de Redes.

12.10-13.10h Experiencias inspiradoras: Ecojerte, Ekoalde, Impuls Rural, Giasat, Mincha d´aquí y REDOnsella.

13.10-13:45h Espacio de diálogo y dinámica participativa por grupos.

13.45-14h Conclusiones, cierre y aportaciones para el próximo encuentro. Diana Canela, Consejería de Intercooperación de REAS Red de Redes.

2.- INQUIETUDES PREVIAS AL ENCUENTRO

A través del formulario de inscripción se recogen las expectativas previas e ideas en torno a la intercooperación y la promoción del mercado social en territorios rurales.

Se inscriben 53 personas (51 %mujeres). Las cuales representan a **44 entidades** (en algunos casos, se han apuntado dos personas por entidad y 4 personas se inscriben a título personal). En cuanto al ámbito territorial, destacar que las personas que se registraron, están repartidas dentro de 13 comunidades autónomas, principalmente Aragón (23%) y Andalucía (23%) y 4 entidades de ámbito estatal (7%).

En el formulario de inscripción se recogen las siguientes inquietudes:

Sobre la creación de un proyecto de comercialización colectiva:

- *Nos gustaría poner uno en marcha en nuestro territorio(16 personas apuntan esta respuesta)*
- *Ya participamos en uno y queremos conocer otros (15 personas)*
- *Iniciamos uno, pero lo tuvimos que cerrar (3 personas)*
- *Me apunto a conocer las experiencias (3 personas)*
- *Colaboramos con algunos de estos proyectos, y nos gustaría poder presenciar el encuentro y seguir aprendiendo como equipo (1 persona)*
- *Interés tecnológico (1 persona)*
- *Aprendizaje (1 persona)*
- *Organizamos y dinamizamos actividades para promover la intercooperación económica entre nuestras cooperativas asociadas (1 persona)*
- *Primero queremos conocer bien cómo funciona y ojalá poner uno en marcha en nuestro territorio(1 persona)*
- *Curiosidad (1 persona)*
- *Tenemos un proyecto en marcha de canal corto de comercialización digital (1 persona)*
- *Somos cooperativa rural y nos interesa este ámbito (1 persona)*

¿Qué esperas de este encuentro?

- *Participar.*
- *Información, ver las posibilidades de hacerlo, como funciona.*
- *Aprendizajes.*
- *Dar la oportunidad al equipo técnico de la organización Plant on Demand (POD), que trabaja y acompaña procesos de esta tipología en el territorio, de escuchar, atender y aprender del encuentro para poder seguir mejorando la calidad del trabajo que hacemos por y para ellas.*
- *Conocer en profundidad las iniciativas de comercialización colectiva indicadas.*
- *Ver otros modelos, coger ideas y crear sinergias.*
- *Mejorar y aprender de otras experiencias.*
- *Aprender como generar redes en entornos rurales.*
- *Ideas.*
- *Experiencias de éxito.*
- *Alianzas.*

- *Conocer qué experiencias se han llevado a cabo y qué posibilidades de interacción tienen con la administración pública.*
- *Continuar a conocer buenas prácticas de intercooperación económica en el rural.*
- *Conocer propuestas de comercialización colectiva en el ámbito rural que estén funcionando.*
- *Aprender cómo se pone en marcha un proyecto y cuáles son las actividades claves que contribuyen al buen funcionamiento y perdurabilidad de estos.*
- *Conocer experiencias replicables en nuestro territorio.*
- *Escuchar claves que ayuden a los procesos incipientes.*
- *Conocer otras experiencias que puedan ser replicables.*
- *Intercambiar información con iniciativas similares. Ideas para la sostenibilidad económica del proyecto.*
- *Estrategias de éxito para superar debilidades y amenazas de las iniciativas de comercialización colectiva. Con énfasis en la precariedad y auto explotación!*
- *Información; conocer actores que ya están en estos retos; acercarnos a experiencias en diversos sectores, productos industriales, productos de consumo.... etc.*
- *Conocer experiencias de comercialización colectiva en el ámbito rural.*
- *Conocer más sobre las distintas experiencias que hay y cómo funcionan.*
- *Conocer cómo lo gestionan otros proyectos para poder servir de modelo y trasladarlo tanto a nuestro territorio como a otros participantes en el proyecto de cooperación entre grupos Leader, "Pon Aragón en tu mesa".*
- *Visualización y conocimiento.*
- *Conocer experiencias.*
- *"Conocer la comercialización colectiva.*
- *Plataformas virtuales de colaboración.*
- *Se puede replicar en el ámbito cultural".*
- *Somos una organización de la sociedad civil operando desde la Ciudad de México y estamos interesados en implementar un modelo de redes de economía social para organizaciones que se dedican a la ayuda asistencial de personas autistas y sus familias.*
- *Información compartida. Presentar nuestro proyecto Agro Comercio Vivo. Primer Canal Corto de Comercialización digital en Andalucía.*
- *Conocer la realidad actual vinculada al medio rural sobre iniciativas en marcha o no.*
- *Que se empiece a salir del urbanocentrismo cultural, económico, social.*
- *Me interesa conocer un poco más sobre comercialización con moneda libre.*
- *Conocer otras experiencias e impulsar nuevos proyectos.*
- *Inspiración, viabilidad y sostenibilidad de este tipo de iniciativas en nuestro territorio con las iniciativas que hay en él.*
- *Poder conocer actores locales que están desarrollando iniciativas de comercialización colectiva.*
- *Conocer experiencias, obstáculos y oportunidades.*
- *Conocer iniciativas y sus experiencias y darnos a conocer.*
- *"Conocer iniciativas que poder replicar en Aragón. General alianzas con otras entidades.*
- *Identificar problemas y necesidades conjuntas para poder generar soluciones colectivas."*

Puedes aportar alguna sugerencia en torno al ciclo virtual de que vamos a realizar entorno al mundo rural o sobre cualquier otra idea en torno a la intercooperación y la promoción del mercado social en territorios rurales:

- *Ninguna estamos iniciándonos y aprendiendo.*
- *Nosotras estamos viendo la manera de comercialización de productos de la ganadería, y reorganización de la cadena de transformación.*
- *"Nos encantaría presentaros el trabajo que estamos haciendo y buscar fórmulas de colaboración y cooperación con vosotras.*
- *Enhorabuena por el ciclo, es una iniciativa muy interesante."*
- *Esta iniciativa que habéis montado es muy buena y un buen punto de partida para conocer más proyectos afines.*
- *Pensar en diferentes realidades rurales.*
- *Me parece de mucho interés la propuesta programada.*
- *"Es el gran reto que tenemos por delante si queremos que el entorno social rural se mantenga y se asiente la población, también es la única forma de atraer talento al mundo rural. O nos unimos para buscar formas de producción que ahorren costos y formas de comercialización que aporten al mercado mayor valor añadido o realmente tendremos poco que hacer de aquí a unos pocos años.*
- *Me parece una gran iniciativa y me gustaría participar activamente en ella.*
- *Espero vuestras noticias."*
- *Ofrecer conocimiento y tipos de manejo de las actividades que realizamos y aprender de otras.*
- *Los Ecomercados de las Redes Agroecológicas aportan cooperación e interacción en sus territorios. Habría que considerarlos.*
- *Tenemos que generar estrategias de retorno al territorio, re-habitar el campo y salir del concepto ciudadano para adoptar el concepto de campesino, las ciudades son el gran problema pues funcionan como macrogranjas de humanos. Re-dibujar la economía campesina dentro de la economía alternativa, pues es donde se produce y reproduce todo lo necesario para la vida computar sin precio y si con valor los aportes y servicios sin empresa eco sistémicos.*
- *Estamos iniciándonos en este proceso.*
- *Que continúe en 2025 y que nos sirva desde la práctica para poner en marcha estrategias de intercooperación que funcionen.*

3.- EXPERIENCIAS INSPIRADORAS: Ecojerte, Ekoalde, Impuls Rural, Giasat, Mincha d´aquí y REDOnsella.

Desde la Consejería de Mercado Social de REAS RdR se da la bienvenida a las participantes, se presentan los objetivos del encuentro y se da paso a cada una de las 6 iniciativas inspiradoras.



Ecojerte Guillem Caballero Lorite, trabajador de la entidad.
<https://ecojerte.com/>

En Grupo EcoJerte, somos principalmente una red de apoyo, que tiene forma de **cooperativa de servicios especiales registrada en 2019 en Extremadura y acompañada por socias colaboradoras.**

Cuenta con tres actividades propias: la comercialización de fruta (especialmente cereza), de quesos, lácteos y de otros productos de la región que varían dependiendo de la estación del año. La gestión y realización de proyectos de investigación aplicada relacionados con la agroecología. Y con la colaboración de otros espacios, impulsamos proyectos de difusión agroecológica y de cultura crítica en el medio rural. En la actualidad tenemos una tienda física y venta online.



Ekoalde. Maddi Sarasola, coordinadora.

<https://ekoalde.org/>

Ekoalde es una **asociación sin ánimo de lucro compuesta por 65 productores/as y elaboradores/as de alimentos ecológicos de Navarra para comercializar sus productos sin intermediarios.**

Nace en 2018 con el objetivo de poner en valor y estructurar la producción de alimentos ecológicos, conectando directamente la producción con el consumo, eliminando así intermediarios y permitiendo que los profesionales del sector primario reciban un precio justo por sus alimentos y productos, dignificando sus labores y contribuyendo a la viabilidad del sector primario y el desarrollo rural.



***Giasat: Julia del Valle González, Coordinadora
del consorcio GIASAT***

<https://giasat.org/>

GIASAT (Gestión integral agroecológica de los sistemas alimentarios territorializados) es un **consorcio formado actualmente por el CERAI, la Fundación entretantos, el Instituto de estudios campesinos de la Universidad de Córdoba y las cooperativas Germinando y Plant on demand.** Se trata de un espacio de trabajo y encuentro que posibilita el intercambio de conocimiento, la reflexión colectiva y la puesta en marcha de proyectos que den respuesta a retos comunes.

El principal objetivo de GIASAT es promover la transición agroecológica en los sistemas alimentarios impulsando innovaciones sociales y tecnológicas basadas en las estrategias colectivas que ya se están llevando a cabo en torno a los Centros Agroecológicos de Distribución o Food Hubs sostenibles.



Impuls Rural Jordi Vía, socio del proyecto
<https://somimpulsrural.cat>



Impuls Rural SCCL es **una cooperativa de consumo que trabaja para favorecer la reactivación social, económica y cultural del mundo rural** con criterios de sostenibilidad integral (individual, social y ecológica). **Forma parte de la Xarxa d'economia solidària de Catalunya (XES)**. Está organizada en secciones territoriales. Inició su actividad en 2023. En la actualidad tiene 65 socias de consumo y 12 socias colaboradoras. Está presente en cinco municipios del sur de la comarca de l'Anoia (cerca de Igualada) y de l'Alt Penedès (cerca de Vilafranca del Penedès). Es impulsora del Cercle de transició ecosocial del Coopsetània (Ateneu Cooperatiu de la Vegueria del Penedès) Actualmente **está activa en tres ámbitos de trabajo**: Energía, Consumo agroecológico y de proximidad y Vivienda.- **Energía**: acompaña 3 proyectos de comunidades energética local y gestiona compra colectiva de leña.- **Consumo agroecológico y de proximidad**: gestiona la compra colectiva de aceite ecológico extra virgen de oliva arbequina, zumo de manzana ecológico y cítricos.- **Vivienda**: Forma parte de Tornem als pobles que está impulsando el proyecto de rehabilitación de una antigua nave industrial orientado a la construcción de cuatro viviendas, un espacio social y un local para el desarrollo de un proyecto de movilidad sostenible.



Mincha d'aquí Juan Laborda,
coordinador del proyecto y miembro de CERAI
<https://info.minchadaqui.com/>

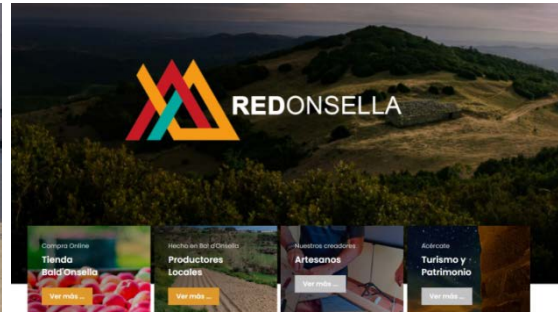


Impulsado por el [Centro de Estudios Rurales y de Agricultura Internacional](#) (CERAI), Mincha d'aquí nació en el año 2017 como un proceso de identificación de iniciativas alimentarias sostenibles y locales en las comarcas aragonesas de Jacetania, Alto Gállego, Sobrarbe y Somontano de Barbastro. Fruto de dicho proceso, en 2018 elaboramos de forma colaborativa una estrategia final transversal para favorecer nuevas formas de emprender, bajo el enfoque de la sostenibilidad y la agroecología, nuevas formas de organizar la distribución, apoyando los canales cortos de comercialización y la venta de cercanía, en beneficio de las iniciativas de producción y consumo.

A día de hoy, **una veintena de negocios conforma esta red que pretende, por un lado, hacer más fácil al consumidor la compra de producto local y sostenible, y por el otro, trabajar colectivamente para tener más fuerza.** A través de una única [tienda online](#), se puede comprar desde carne ecológica de ganadería extensiva a pan, pasando por queso, aceite de oliva virgen extra o huevos. Siempre que se produzca en el **Pirineo aragonés.**



REDOnsella Armando Soria, alcalde de Urriés
<https://redonsella.com/>



La iniciativa, que ha estado en gestación desde el año 2018, se ha puesto en marcha este año, gracias a **un esfuerzo conjunto de los ayuntamientos locales de siete pequeños municipios ubicados en la Bal D'Onsella** (un lugar casi oculto en las Altas Cinco Villas aragonesas): **Urriés, Bagüés, Los Pintanos, Isuerre, Lobera de Onsella, Longás y Undués de Lerda**. El proyecto ha contado con el respaldo del Ministerio español para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO).

A diferencia de los modelos convencionales de comercio electrónico, REDOnsella **ofrece una experiencia única al permitir tanto la compra como la venta de productos locales a través de su plataforma en línea**. Esto significa que las y los habitantes de la zona no solo pueden adquirir una amplia gama de productos desde la comodidad de sus hogares, sino que también tienen la oportunidad de poner a la venta sus propios productos, fomentando así la economía local y la artesanía tradicional. El proyecto cuenta con una aplicación de compra-venta online con servicio gratuito de reparto para dotar de productos de primera necesidad a cerca de 400 habitantes que tienen dos horas de viaje en coche para hacer la compra, un almacén y una tienda física que se ubican en el municipio de Urriés.

Para la presentación de cada una de las experiencias inspiradoras le pedimos a cada una de ellas que incluyeran en su relato las siguientes cuestiones:

- **ORIGEN.** Año qué empieza. personas/agentes iniciaron esta iniciativa. Con qué forma jurídica. A qué necesidad responde el generar este proyecto.
- **SITUACIÓN ACTUAL**
 - **COMPOSICIÓN y GOBERNANZA.** ¿Cuántos proyectos productivos sois?, vinculación con la administración? Relación consumidoras? cómo tomáis las decisiones?
 - **ECONOMÍA Y LOGÍSTICA.** Cuánto dinero necesitasteis para su implementación. Tuvisteis ayudas o subvenciones. Aportes principales entorno a la logística (explicar que comercializáis y como muy breve).

- INTERCOOPERACIÓN qué acciones y espacios destacarías de apoyo mutuo han surgido a raíz de implementar esta iniciativa. ¿Tenéis alguna necesidad concreta para la mejora del proyecto que creáis pueda resolverse o ayudar a través de la intercooperación con otros agentes?
- **LOGROS Y RETOS PARA COMPARTIR**
 - REPLICABILIDAD: Principales logros y aprendizajes (buenos o malos) que sean importantes compartir para otras experiencias que quieran iniciar una iniciativa de este tipo.

La presentación de las 6 experiencias inspiradoras puede verse en este [vídeo](#).

Como complemento a la exposición de GIASAT se adjunta la [presentación](#) proyectada en el conversatorio.

The screenshot shows a Zoom meeting interface. The main content is a presentation slide titled "Proyectos de logística y distribución alimentaria de pequeña y mediana producción en CCC". The slide features the GIASAT logo and the text "Nuestra meta" (Our goal) and "Nuestro objetivo" (Our objective). The goal is to reach Territorialized Food Systems (SAT) based on agroecology, sustainability, social and collaborative economy, and ecological, seasonal, and local food. The objective is to promote social and technological innovations and collective strategies like Food Hubs. A diagram shows people exchanging boxes and bags. On the right, a vertical list of participants includes Guillermo Ckm0, Juan Laborda (Minch..., Pon Aragón en tu me..., José María Cofreces..., Marta Pitet + Impuls..., and pepa /Colectivo Noray. The Zoom control bar at the bottom shows 44 participants, chat, reaction, share, and other controls.

4. ESPACIO DE DIÁLOGO Y DINÁMICA PARTICIPATIVA POR GRUPOS.

Tras la presentación de las experiencias inspiradoras nos dividimos en cuatro grupos.

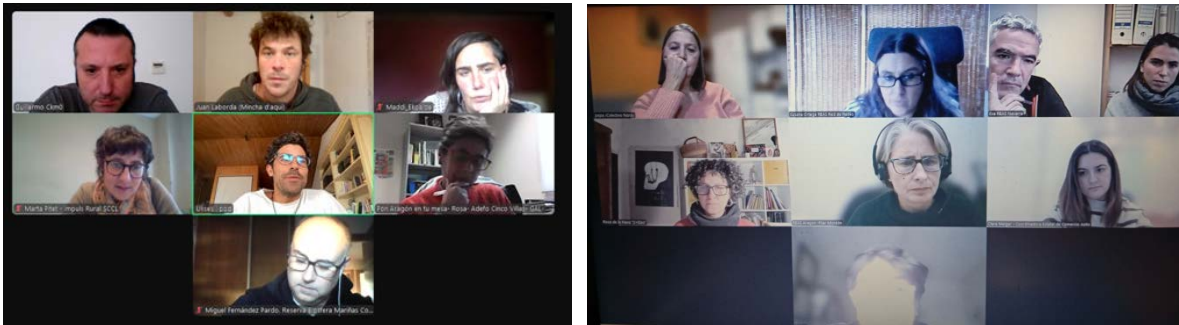
Los **grupos 1 y 2 se forman con las personas que ya participan en un proyecto de comercialización colectiva y quieren conocer otros.**

El objetivo de la dinámica que se les plantea es **conocerse entre estos proyectos y pensar en torno a la intercooperación** durante 20 minutos. Se resumen a continuación algunas de las principales ideas que se abordaron en estos 2 grupos.

<p>Qué necesidades tiene vuestro proyecto qué creéis que se podrían nutrir/cubrir si intercooperáis con otras?</p>	<p>GRUPO 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Aprendizaje en facilitación grupal</i> - <i>Profesionalización en marketing</i> - <i>Profesionalización en comercialización</i> - <i>Disponibilidad de software de gestión</i> - <i>Mejor visibilización</i> - <i>Disponibilidad de herramientas de gestión económica</i> <p>GRUPO 2:</p> <p>El día a día de los proyectos nos come, nuestro tiempo es limitado, pero por lo oído en las prácticas inspiradoras:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Lo más importante es tener mercado antes casi de empezar el proyecto.</i> - <i>Una web tipo Amazon. Posible contacto con POD.</i> - <i>Estudios de caracterización de canales cortos, perfiles de consumidor consciente y en general todo tipo de fuentes de datos secundarios que ayuden a generar estrategias de marketing.</i> - <i>Planificación de los productores para homogeneizar la oferta.</i> - <i>Logística y distribución: recopilar experiencias de prueba error.</i> - <i>Generar un proyecto de innovación en canales de comercialización.</i> - <i>Generar proyectos estatales para repartir fondos y recursos. cotidianos para las iniciativas de comercialización colectiva.</i>
<p>Como avanzar en la intercooperación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Avanzar en una mejor intercooperación sociopolítica. En el sentido de reforzar los ámbitos de pertenencia a la ESS como palanca a una mayor y mejor visibilización. La propuesta no se refiere al desarrollo de acuerdos con las instituciones públicas (administraciones...)</i> - <i>Ya que operamos en el mercado, asumir la estrategia de pertenencia y construcción del mercado social.</i>

¿Qué condiciones se tendrían que dar para poder realmente cooperar?

- PERIODICIDAD- cada cuánto nos podríamos reunir.
- HETEROGENEIDAD/DIVERSIDAD - ¿Me podría nutrir e cooperar con proyectos de comercialización colectiva similares? -¿También puede resultar interesante cooperar con proyectos diferentes a los míos? (por ejemplo sólo de comercialización digital, o cooperación con otros que tienen un espacio de tienda física).
- DISTANCIAS- ¿tienen que ser cercanas las iniciativas para poder cooperar? ¿Podemos cooperar con experiencias que no estén cercanas a la mía (por ejemplo otra Comunidad autónoma).



Espacio de diálogo en grupos

En el **grupo 3 y 4 se agruparon las personas que están interesadas, quieren informarse y les gustaría poner un proyecto de comercialización colectiva en su territorio.**

El objetivo de la dinámica que se les plantea es **conocerse e identificar las principales necesidades y dificultades para poner un proyecto de comercialización colectiva en marcha** durante 20 minutos. Se resumen a continuación algunas de las principales ideas que se abordaron en estos 2 grupos.



**¿Qué necesidades
identificáis que tenéis
para implementar este
tipo de iniciativas?**

GRUPO3

- *Se habla de porque es difícil vender y hablamos de la dificultad de las pequeñas y medianas explotaciones de penetrar en los diferentes canales de comercialización.*
- *Se habla de los altos costes de producción y la dificultad de conseguir viabilidad económica. Además se habla de la dificultad burocrática y de papeleos.*
- *También de cómo hacer viable la logística en el medio rural porque hay que recorrer muchos kilómetros. Todo esto en una cooperativa se diluye.*
- *Conseguir que las cooperativas sean operativas y sean rentables lleva un tiempo. Hablamos de que hacen falta recursos para empezar. Sin recursos hay que valorar si queremos poner en marcha una iniciativa así.*
- *Se habla de la dificultad para el acceso a las ayudas. ¿Desde GIASAT se puede ayudar a gestionar esto?.*

GRUPO 4:

- *Se habla de toda la experiencia acumulada en los grupos de consumo rurales y pasar de la militancia a la profesionalización de las compras conjuntas creando algún puesto de trabajo en los pueblos.*
- *Recoger y aprender de estas iniciativas lo que funciona, lo que no y poder llevarlo a nuevos emprendimientos.*
- *Se habla de la importancia de recoger también las necesidades de los productores agrarios ecológicos o no, ya que son los grandes olivados de las ruralidades.*
- *Se comenta que desde la Coordinadora de Comercio Justo van a poner en marcha un proyecto sobre “comercio justo local” y quieren conocer la situación actual de productores/as y ver sus necesidades, como futuros actores/as del proyecto. Están en la fase de diagnóstico.*
- *Desde las secretarías técnicas de algunas redes territoriales de REAS se comenta la importancia del emprendimiento desde la ESS en estas iniciativas y la importancia de poder acompañarles.*
- *Conocer estos proyectos para poder llevarlos y presentarlos en nuestros territorios. Acercarlos. Vídeo conferencias en los pueblos añadiendo participación.*
- *Catálogo para que interactúen entre ellas según sus necesidades comunes. Existe el mapa de mercado social pero necesitamos saber que necesitamos conocer de las otras.*

Para terminar el encuentro **se habla en plenario de que tenemos muchas posibilidades de intercooperación y que espacios como este ciclo, nos permiten conocernos y compartir.**

Se comparte la reflexión de que en el rural no es sólo intercooperar para producir, ni que tenemos que juntarnos para defender el territorio frente a la despoblación y la especulación. Hay que volver a **repoblar, recampesinizar y resistir.**



5.- IDEAS PARA PRÓXIMOS CONVERSATORIOS

Tras el encuentro se les pide a los participantes respondan algunas cuestiones para organización de los próximos conversatorios de este ciclo:

1) Define en una palabra/frase el encuentro:

- *Interesante y útil*
- *Enriquecedor*
- *Aclarador de los retos y dificultades de la propuesta*
- *Interesante para seguir profundizando*
- *Esperanzador*
- *Inspirador*
- *Participación*
- *Correcto, información interesante, aunque hay iniciativas que no son extrapolables en algunas ocasiones.*
- *Muy necesario para compartir éxitos/fracasos y eficiente en los recursos empleados*
- *Muy poco tiempo para las dinámicas de grupo*
- *Enriquecedor*
- *Incertidumbre sobre cómo dar continuidad*
- *Productivo*
- *Inspirador*

2) Puedes aportar alguna sugerencia en torno al ciclo virtual de que vamos a realizar entorno al mundo rural o sobre cualquier otra idea en torno a la intercooperación y la promoción del mercado social en territorios rurales:

- *Buscar más empresas que puedan suministrar aplicaciones o software de gestión que ayudan a gestionar comandas*
- *"Muy positivo pautar bien la exposición de las experiencias inspiradoras, contexto, actualidad, logros, retos y dificultades, propuestas de solución de dificultades, herramientas que funcionan o no funcionan..."*
- *Dejar el plenario para el debate, preguntas y aclaraciones...."*
- *"Como sugerencia acortaría los tiempos de presentación de proyectos y daría más tiempo a crear redes y conocimiento entre las entidades presentes en el encuentro.*
- *Pediría que las presentaciones se ajustasen a los tiempos marcados desde la organización."*
- *"Intercooperación: plataformas de trabajo en España.*
- *Organismos oficiales que ayudan o colaboran en la orientación en proyectos colaborativos.*
- *Propuestas nacionales o de CCAA abiertas vinculadas a los territorios rurales. También calendario habitual de las del próximo año si se conocen.*
- *Turismo, cultura y cooperación rural. Difusión de buenas prácticas.*
- *Cuando presenten proyectos no dar por hecho que se conocen todas las partes que se presentan*
- *Adecuar el idioma sin tecnicismos o palabras estandarizadas del argot colaborativo*
- *Jornadas por categorías en este ámbito lo más práctico posible, con casos de ""éxito"" o ""aprendizaje""*
- *Claves para el emprendimiento en el entorno rural.*
- *Formas jurídicas: cooperativas, asociaciones, etc.*
- *Plataformas comerciales (como la que hubo)*
- *Cómo desarrollar proyectos colaborativos para convocatorias europeas.*
- *Medios de difusión de propuestas.*
- *Cooperativas de energías"*
- *Ninguna estoy aprendiendo al completo. Me estáis enseñando.*
- *"Promoción para la población en general, no en núcleos cerrados de iniciativas similares que ya estamos sensibilizados.*
- *Necesitamos que los proyectos se conozcan en otros ámbitos y para eso los canales online no son suficientes."*
- *Me parece necesario conocer las experiencias que existen (inspiración) pero también marcar un objetivo claro sobre lo que se pretende sacar de estas sesiones. ¿Es para trabajar en algún eje estratégico? ¿Es para apoyar lo que ya existe? ¿Es para divulgar?*
- *Menos es más, exposición, debate y conclusiones en titulares de cara a logros futuros.*
- *"Quizás poder organizar un encuentro de este tipo pero más ajustados por sectores. Igual se hace así y fuimos nosotras que nos liamos y nos apuntamos al conversatorio que no correspondía por el sector en el que trabajamos que es cultura. De todas formas fue muy enriquecedor escuchar tantas propuestas y personas que trabajan por una alimentación y un consumo mejor.*
- *"Os agradezco acercar las propuestas de éxito al entorno rural.*

- *Dejar más tiempo a los espacios de trabajo o dinámicas de grupo. Ejemplo dividir el tiempo en 3 partes y 1 de trabajo colaborativo para luego poder poner en común."*
- *Lo más importante es recoger necesidades, mejoras y que la organización tenga capacidad para el cambio, para hacer de interlocutor con quién pueda hacer posible el cambio.*

